

Sandra Kuntz Ficker / Reinhard Liehr (eds.)

**Estudios sobre la historia económica
de México**

**Desde la época de la independencia
hasta la primera globalización**



BIBLIOTHECA IBERO - AMERICANA

Publicaciones del Instituto Ibero-Americano
Fundación Patrimonio Cultural Prusiano
Vol. 154

Consejo editorial de la colección

Peter Birle (Ibero-Amerikanisches Institut)
Sandra Carreras (Ibero-Amerikanisches Institut)
Ulrike Mühlischlegel (Ibero-Amerikanisches Institut)
Héctor Pérez Brignoli (Universidad de Costa Rica)
Janett Reinstädler (Universität des Saarlandes)
Friedhelm Schmidt-Welle (Ibero-Amerikanisches Institut)
Liliana Weinberg (Universidad Nacional Autónoma de México)
Nikolaus Werz (Universität Rostock)

Sandra Kuntz Ficker / Reinhard Liehr (eds.)

**Estudios sobre la historia económica
de México**

**Desde la época de la independencia
hasta la primera globalización**

Iberoamericana • Vervuert
2013



Agradecemos a la Fundación Thyssen por haber posibilitado esta publicación con su apoyo financiero.

Reservados todos los derechos

© Iberoamericana 2013
c/ Amor de Dios, 1
E-28014 Madrid

© Vervuert 2013
Elisabethenstr. 3-9
D-60594 Frankfurt am Main

info@ibero-america.net
www.ibero-america.net

ISSN 0067-8015
ISBN 978-84-8489-729-3 (Iberoamericana)
ISBN 978-3-95487-330-2 (Vervuert)

Depósito legal: M-30890-2013

Diseño de la cubierta: Carlos Zamora
Ilustración de la cubierta: Billete de 10 pesos de 1897, Colección numismática, Archivo Histórico, Banco Nacional de México.

Este libro está impreso íntegramente en papel ecológico blanqueado sin cloro.

Impreso en España

Índice

Introducción	7
<i>Sandra Kuntz Ficker/Reinhard Liehr</i>	
Manufacturas y artesanos en México a finales de la época colonial y a principios de la independencia	21
<i>Walther L. Bernecker</i>	
El patrón del comercio exterior de México, 1870-1929	49
<i>Sandra Kuntz Ficker</i>	
La banca alemana y los empréstitos para Argentina y México en la temprana globalización financiera, 1880-1900	83
<i>Carlos Marichal</i>	
Las relaciones de la banca alemana con México, 1887-1913. ¿Deuda, inversiones y poder financiero?	109
<i>Paolo Riguzzi</i>	
Una empresa mercantil alemana en la ciudad de México, 1865-1900: la Casa Boker, la globalización y el inicio de una cultura de consumo	145
<i>Jürgen Buchenau</i>	
Empresas familiares porfirianas de la industria textil de Puebla en el mercado nacional y el atlántico, 1877-1895	171
<i>Reinhard Liehr/Mayra Gabriela Toxqui</i>	
Autoras y Autores	205

Introducción

Sandra Kuntz Ficker/Reinhard Liehr

1. El problema

La globalización es un término común en la discusión política actual y, además, de la discusión académica en varias disciplinas, primeramente en la economía y la historia económica, la historia, las ciencias políticas y la sociología. En la búsqueda de una definición viable, a muchos historiadores les ha parecido aceptable un término descriptivo que la explique como un conjunto de transformaciones mundiales de larga duración. Éstas se materializaban muchas veces de forma discontinua y, por lo tanto, en fases de mayor extensión, intensidad y aceleración de la comunicación, la interacción, la transgresión de fronteras y la profundización de las interdependencias de todo tipo (Jones 2006: 112-114; Osterhammel/Petersson 2005: 5-7; Mazlish/Iriye 2005: 2-4; Lechner/Boli 2008: 1-3).

En este volumen hemos decidido presentar estudios sobre la historia económica de México que se ocupan en su mayoría de la llamada primera globalización, es decir, desde más o menos 1870 hasta la Gran Depresión, que se inicia en 1929. No pretendemos introducirnos en la historiografía que destaca la importancia globalizadora del siglo xvi, que se ha desarrollado desde las publicaciones de Wallerstein (1974; 2000) hasta el libro de Gruzinski (2006). Tampoco quisiéramos entrar en el debate acerca de la pertinencia del término para periodos anteriores al siglo xvi.

Sin embargo, con el primer estudio intentamos adoptar también una perspectiva histórica más larga del fenómeno, volviendo a la época de la independencia e incluso a las últimas décadas del período colonial, para analizar algunos antecedentes y puntos de comparación en el sector del comercio y la producción textil. En esta época, la Corona española había incrementado con reformas —las llamadas borbónicas— la rentabilidad de sus colonias ultramarinas. En la Nueva España, su territorio colonial más exitoso, los Borbones lograron elevar de manera significativa la producción minera, la industria exportadora más importante y, a raíz de ella, aumentar el comercio interno y el trasatlántico y mejorar los ingresos fiscales y la capacidad militar defensiva del imperio. La guerra de indepen-

dencia y la inestabilidad política en la primera década de la República, que fueron los acontecimientos políticos que terminaron esta fase, arruinaron por causa de la apertura comercial la producción textil local, aunque, junto con la soberanía del Estado, sentaron la base para una política económica nacional propia.

Los demás estudios de este volumen se remiten a la historia económica del fenómeno de la globalización a partir de la segunda mitad del siglo XIX. Para este propósito nos parece convincente el término reciente de *primera globalización*, aplicado a la época entre alrededor de 1870 y 1929, como lo definen especialistas de la historia económica tales como Bordo/Eichengreen/Irwin (1999), Obstfeld/Taylor (2003: 126) o Lindert/Williamson (2003: 233-247). Esta época se caracterizó por la revolución de los medios de transporte y de comunicación (canales, el vapor, el ferrocarril, el telégrafo, el automóvil y las carreteras), por la generalización del patrón oro en los sistemas monetarios y bancarios y por la disminución de las barreras al comercio, aunque este último fenómeno es en la actualidad un tema de mayor diferenciación. Las nuevas posibilidades multiplicaron los flujos internacionales de información, de mercancías y servicios, así como de capitales. Al mismo tiempo, se intensificó la migración, es decir, el traslado masivo de mano de obra, entre y dentro de los continentes, sobre todo en el mundo atlántico. La Primera Guerra Mundial interrumpió temporalmente esta primera globalización, y si bien se reanudó hasta cierto punto durante los años veinte (aunque en medio de mayores obstáculos impuestos por barreras arancelarias crecientes), la Gran Depresión le puso punto final (Findlay/O'Rourke 2003: 35-43; Williamson 2011: 4-5, 11-28).

El presente volumen se propone estudiar esta fase en México, es decir, la integración del país al mercado mundial y la modernización de diversos sectores de la economía mexicana durante el régimen autoritario de Porfirio Díaz. En esta época México logró, gracias a la expansión de los sectores de exportación de materias primas, el mayor crecimiento de su historia hasta ese momento obtenido, sin embargo, mediante importaciones de capitales y de tecnología extranjeros. La historiografía convencional –tanto la heredada del nacionalismo revolucionario como de la teoría de la dependencia– cuestionó seriamente esta circunstancia por considerar que constituía una fuente de dependencia y de subdesarrollo. El razonamiento implícito en tal conclusión parece haber sido que en ausencia de esos capitales y tecnología venidos de fuera, México hubiera podido suplirlos con energías y recursos internos, de manera que el resultado habría sido el mis-

mo, pero sin esos ingredientes negativos. Desafortunadamente, la economía no funciona de esa manera. Antes de iniciarse ese proceso de integración al mercado mundial en las últimas décadas del siglo XIX, México era un país pobre y económicamente atrasado. Los disturbios internos y las guerras externas habían frenado aún más las posibilidades de desarrollo, imponiendo un rezago significativo incluso respecto a países latinoamericanos de dimensiones y características semejantes, como Argentina, Chile y Brasil. Basta echar un vistazo al estado que guardaban los sistemas de transporte, las instituciones financieras o el marco institucional para entender por qué la economía mexicana crecía menos que sus similares en la región. En México, los capitales extranjeros no llegaron a desplazar a un empresariado nacional ansioso por encontrar oportunidades de inversión: llegaron a suplir una carencia estructural de la economía. La tecnología extranjera, por ejemplo, la que se adquirió para dotar al país de una red ferroviaria, no hubiera podido ser sustituida por otra de origen nacional en un plazo razonable, incluso si se hubieran cerrado las fronteras a toda influencia del exterior. El resultado más probable de una medida como ésta hubiera sido, por el contrario, la prolongación del estancamiento económico y la postergación del inicio del crecimiento. A la postre, el sacrificio de una cuota mayor de crecimiento económico hubiera sido un mayor rezago de la economía mexicana en el contexto regional e internacional.

Esto no significa desconocer las posibles implicaciones negativas que para el desarrollo del país tuvo el origen externo del capital y de los recursos tecnológicos con que se activó el crecimiento económico. Significa, en cambio, admitir que ésta era la única opción asequible, dadas las circunstancias históricas del momento, si se deseaba revertir las tendencias negativas que habían dominado el desempeño de la economía mexicana en las décadas anteriores (Kuntz Ficker 2007). Por causa de la inversión extranjera se tendió una red ferroviaria de casi veinte mil kilómetros que permitió la integración material del país, se rehabilitó al sector minero y se impulsó la explotación de recursos naturales que habían permanecido como riqueza inerte o escasamente aprovechada. Gracias a la globalización, México encontró una creciente demanda para sus productos exportables en el mercado internacional. Así pudo integrarse con provecho a un intercambio fructífero, en el cual aportó bienes (de origen agrícola y minero), para cuya producción disponía de condiciones favorables, y a cambio obtuvo productos que en creciente medida se asociaban con la modernización económica y la industrialización (insumos, combustibles,

maquinaria y equipo). Debido a este curso de desarrollo, México pudo dejar de transferir plata amonedada al mercado internacional, con lo que estaba descapitalizando su economía, y pudo adquirir bienes, para el consumo o la producción, mediante el comercio exterior.

Además de aportar recursos para la inversión directa en actividades empresariales, el capital extranjero también hizo posible el surgimiento de un sistema bancario, que aunque en México se desarrolló en forma limitada, si se le compara con otros países de la región, representó un gran avance respecto a su trayectoria anterior. Asimismo, mediante préstamos públicos y privados, proporcionó recursos que directa o indirectamente favorecieron la actividad económica.

Éstas fueron algunas de las implicaciones positivas del proceso de integración de la economía internacional que conocemos como primera globalización. La última dimensión de este proceso tuvo un efecto limitado en México: la inmigración. Mientras que millones de trabajadores europeos colonizaron durante todo el siglo el territorio de Estados Unidos, y miles los de otros países latinoamericanos, como Argentina y Brasil, muy pocos se sintieron atraídos por las condiciones que ofrecía, en términos de trabajo y de niveles de vida, la República mexicana. En general, estas condiciones hicieron infructuosos los esfuerzos de los gobernantes por atraer colonizadores para los estados escasamente poblados del norte, con excepción de algunas zonas de la costa noroccidental. No obstante, entre los que inmigraron a este país hubo no sólo trabajadores que participaron en labores agrícolas o en la construcción de ferrocarriles, sino también técnicos y especialistas que aportaron a la economía mexicana capital humano y empresarios que trajeron consigo sus ahorros y su experiencia en el mundo de los negocios.

Esto último hizo posible que México consolidara las condiciones para incorporarse a la economía internacional y, debido a los factores antes expuestos, experimentara un intenso proceso de integración, a través del desarrollo de un sector exportador dinámico y crecientemente diversificado. Éste llegó a incluir productos agrícolas (fibras, café, caucho, chicle y guayule, a los que en los años veinte se sumaron garbanzo, jitomate, frutas y legumbres), ganaderos (animales vivos, pieles y cueros) y minerales (plata, plomo, cobre, oro, zinc), algunos de ellos con cierto grado de elaboración y mayor valor agregado. Gracias a ello, las exportaciones mexicanas crecieron a una tasa media del 6% anual entre 1870 y 1929, con importantes efectos de derrame sobre el resto de la economía. En conjunto, ésta creció

a un promedio del 3% anual antes del estallido de la Revolución mexicana (Kuntz Ficker 2010a). Más relevante aún es que el auge de las exportaciones, al impulsar la reactivación económica y promover el ahorro interno, contribuyó al surgimiento de la industria, promovida principalmente por empresarios nacionales y orientada al mercado interno.

El crecimiento exportador de la economía mexicana prosiguió durante la década de 1910, pese a las circunstancias extraordinarias creadas por la Revolución mexicana, con el impulso de la demanda externa resultante de la Primera Guerra Mundial. Sin embargo, la capacidad de las exportaciones para promover el crecimiento del sector interno de la economía se redujo considerablemente durante ese decenio, debido a la fuga de capitales y a que gran parte de la riqueza generada se disipó en el gasto improductivo relacionado con la guerra civil. Aunque ese vínculo entre ambos sectores se restableció durante los años veinte, las circunstancias de la economía internacional empezaron a modificarse en forma significativa, afectando la rentabilidad del sector exportador e inclinando progresivamente la balanza a favor de las actividades orientadas al mercado interno. Tanto en México como en el resto de América Latina, la crisis de 1929 dio el golpe de gracia a la era de las exportaciones, forzando a las economías a completar (o, en algunos casos, a iniciar) el vuelco hacia el sector interno, dando inicio a la fase que conocemos como “industrialización por sustitución de importaciones” (Kuntz Ficker 2010a).

Los trabajos que se agrupan en este volumen abordan en forma directa o indirecta algún aspecto de la economía mexicana a lo largo del siglo XIX y su relación con el ámbito internacional, con especial énfasis en el periodo de la primera globalización. Los estudios se dividen en tres secciones: el comercio interior y exterior, los mercados y flujos de capital, así como la historia económica y social de las empresas y el comercio interior. Los autores ponen énfasis en el carácter interactivo de los procesos de la globalización, en los cuales México no fue sólo objeto del desarrollo, sino que también actuó de manera creciente como sujeto con estrategias e intereses propios. Se presta una atención especial a los actores sociales, es decir, a los individuos como empresarios, y sus empresas y redes. De esta manera se perfilarán con más claridad las características de la primera globalización en México.

El presente grupo de historiadores mexicanos y alemanes se constituyó gracias a un convenio entre historiadores mexicanistas de Alemania e historiadores del Centro de Estudios Históricos de El Colegio de Mé-

xico con el propósito de un intercambio de doctorandos y docentes. No se pensó en la formación de un grupo cerrado, sino en una plataforma abierta para todos aquellos que quisieran colaborar. Para promover los propósitos del convenio, El Colegio de México, con la iniciativa de Carlos Marichal, organizó un primer coloquio en mayo de 2003 sobre “México y la economía atlántica, siglos XVIII-XX”, del que se publicó un volumen colectivo coordinado por Sandra Kuntz y Horst Pietschmann. El presente volumen es fruto de un segundo simposio que se celebró en Berlín en octubre y noviembre de 2005. Agradecemos al Instituto Iberoamericano Fundación Patrimonio Cultural Prusiano y al Instituto de América Latina de la Universidad Libre de Berlín por su ayuda material y personal y, sobre todo, a la Fundación Fritz Thyssen por financiar el segundo simposio y este volumen. Agradecemos también a Isabel Galaor y a Jonatan Moncayo Ramírez que ayudaron en la corrección de los textos.

2. Los estudios

Walther L. Bernecker se ocupa de analizar la situación de la industria textil mexicana en las décadas inmediatamente anteriores y posteriores a la independencia, con el fin de observar el impacto que sobre ella tuvieron la ruptura con España y la rearticulación de las redes de comercio internacional. El autor aborda, por un lado, las características y la significación de la producción textil antes de la independencia y, por el otro, los cambios ocasionados por la apertura comercial que trajo consigo el fin del vínculo colonial, particularmente en el ámbito social.

Bernecker estudia los dos tipos de establecimiento que conformaban el sector textil: el taller artesanal y el obraje. El primero, caracterizado por el local independiente y en pequeña escala bajo el manejo autónomo del artesano (aunque cada vez más sujeto a la dinámica del capital comercial); el segundo, por establecimientos de mayores dimensiones, no maquinizados, con trabajo asalariado (aunque con rasgos coactivos) y la supervisión del patrón. La producción artesanal y domiciliaria estaba más extendida que el obraje y poseía por consiguiente una mayor importancia económica, además de constituir un modo de supervivencia para importantes grupos sociales, incluidos indígenas y castas, particularmente en las ciudades y en la meseta central.

El autor describe el importante auge que experimentó la producción textil de la Nueva España hacia el final de la época colonial, que se materializó en la conformación de una red de distribución que abarcaba prácticamente todos los confines del reino. La guerra de independencia asestó un duro golpe a esta expansión debido a tres factores principales: la fuga de capitales asociada con la salida de muchos españoles, la apertura comercial y las dificultades internas debidas a la guerra. Las consecuencias sociales de este fenómeno fueron el desempleo y el empobrecimiento del artesanado.

Bernecker retoma el debate entre quienes consideran que el fin del vínculo colonial trajo consigo la ruina de la producción textil en general y quienes piensan que sólo los obrajes fueron afectados, mientras que el artesanado pudo sobrevivir gracias a la demanda de la población de menores ingresos. De acuerdo con éstos fue la llegada de la producción mecanizada a partir de la década de 1830, y no la apertura comercial, lo que habría provocado la ruina de los talleres artesanales. La falta de información precisa sobre el comercio exterior, la producción y el mercado interno impide cerrar el debate en forma definitiva. No obstante, el autor hace uso de apuntes de viajeros para avanzar en esa dirección. Concluye que la caída en los precios, aunada a cambios en las preferencias de los consumidores, favoreció la inundación de importaciones europeas no sólo entre las clases acomodadas, sino también entre sectores populares de las ciudades y distritos mineros. En cambio, en el medio rural y entre la población indígena se conservaron los usos tradicionales en el vestir, con ropa producida en los obrajes o por el artesanado local, cuando no de manufactura casera. De esta manera, la moda y el consumo reflejaban en forma visible las agudas diferencias sociales. Pese a que tan sólo el 20% de la población vivía en las ciudades, y a que existía una conspicua desigualdad social y una muy numerosa clase baja, el autor considera que el sector de consumidores de manufacturas extranjeras pudo rebasar el millón y medio de individuos, casi el 20% de la población total. Ello explicaría la precaria situación del artesanado y los clamores por una política proteccionista, que a partir de cierto momento los primeros gobiernos independientes procurarían atender.

Sandra Kuntz Ficker aborda el análisis del patrón del comercio exterior mexicano durante la época que hemos definido como primera globalización del mundo contemporáneo, que en el caso de México corresponde con el predominio de un modelo de crecimiento liderado por las exporta-

ciones. El texto se concentra en dos de los efectos de este proceso sobre su comercio exterior: por un lado, una creciente concentración en unos cuantos socios destacados; por el otro, una redistribución geográfica que privilegió el intercambio con algunos países en detrimento de otros y que fue acompañada por cambios en la composición (por productos) del comercio mismo. A partir de este análisis se pretende explicar los factores y procesos que se encontraban detrás de los cambios en la distribución geográfica de los intercambios, así como de su creciente concentración. Con este propósito, se ocupa de las dos dimensiones del comercio, es decir, tanto de las importaciones como de las exportaciones, empleando las estadísticas comerciales de una muestra de países conformada por los seis socios principales de México durante este periodo, a saber: Estados Unidos, Inglaterra, Francia, Alemania, Bélgica y España.

En lo que se refiere a la concentración del comercio exterior, Kuntz encuentra que fue mucho mayor y más temprana en las exportaciones que en las importaciones, lo cual significa que la existencia de un socio comprador predominante no se impuso en el momento de elegir a los proveedores del mercado mexicano. Esto es aún más significativo si se tiene en cuenta que el destino principal de las exportaciones (Estados Unidos) era también el origen más importante del capital extranjero invertido en la economía mexicana. No obstante, este carácter multilateral del comercio de importación llegó a su fin en la década de 1910, como consecuencia, en parte, del efecto convergente de dos fenómenos: la Primera Guerra Mundial y la Revolución mexicana. A partir de entonces, el comercio exterior de México empezó a adquirir un carácter marcadamente bilateral, que reemplazó la multilateralidad del periodo anterior.

En términos de la distribución geográfica del comercio, la integración de México a la economía internacional significó un temprano estrechamiento del vínculo con Estados Unidos en el terreno de las exportaciones, mientras que en su comercio de importación el conjunto de socios europeos siguió ocupando una posición predominante hasta antes de la Revolución. La autora explica este fenómeno a partir de la composición del comercio de exportación: mientras que Europa adquiría de México los artículos de la canasta tradicional (bienes “exóticos” como vainilla, maderas preciosas y productos tintóreos, además de plata) y sólo algunos de reciente comercio, como el café, Estados Unidos absorbió tempranamente los artículos característicos del nuevo auge exportador (minerales de plata, plomo y cobre, fibras, resinas, productos ganaderos). Así, a medida que

el sector exportador se desarrollaba, el vecino del norte iba adquiriendo mayor predominio sobre las ventas mexicanas en el exterior.

Un fenómeno similar explica los cambios en el patrón geográfico de las importaciones, aunque en este caso ocurrió en forma más pausada y tardía. Aquí, el predominio de Europa reflejaba hasta cierto punto la composición de la cesta mexicana de importaciones, que incluía fundamentalmente bienes de consumo, sobre todo textiles (de algodón, lana y seda), pero también abarrotos (vinos, conservas alimenticias) y otros artículos suntuarios. La creciente participación estadounidense significaba, en cambio, el tránsito hacia una canasta compuesta en medida creciente de bienes de producción: maquinaria, herramientas, materias primas y combustibles. De esta manera, sostiene la autora, la creciente vinculación con la economía estadounidense indicaba la progresiva modernización del aparato productivo mexicano. Ello dio lugar a una mayor interdependencia económica entre los dos países, pero contribuyó también a incrementar el potencial de crecimiento de la economía mexicana.

Carlos Marichal analiza la participación de la banca alemana en los empréstitos para Argentina y México en la época de la primera globalización financiera antes de 1914, enfocándose en las últimas dos décadas del siglo XIX. Hasta 1880, los inversores británicos ejercieron un predominio en los mercados financieros latinoamericanos. En las tres décadas siguientes a partir de esta fecha, cuando las grandes economías latinoamericanas experimentaron un fuerte crecimiento al absorber grandes volúmenes de empréstitos, inversores franceses, alemanes y belgas entraron también como competidores en estos mercados. En Argentina y México los inversores alemanes continuaron la actividad mercantil y financiera de los comerciantes banqueros alemanes, como en otros países latinoamericanos, durante todo el siglo XIX. A partir de la década de 1880, los bancos alemanes participaron destacadamente en los sindicatos de los empréstitos latinoamericanos, sobre todo de los argentinos y más tarde también de los mexicanos. Entraron en estos negocios por la atracción de las altas tasas de interés y las posibilidades de altas ganancias. Con relación a Argentina, los bancos alemanes no condicionaron su participación en los empréstitos con contratos mercantiles para la importación de bienes de capital, por ejemplo, material ferrocarrilero, como lo habían realizado exitosamente los bancos franceses. Sin embargo, la participación de los bancos alemanes en los empréstitos argentinos afectó a los negocios de los bancos franceses y, sobre todo, la supremacía de las casas financieras británicas. Con

el empréstito mexicano de 1888, la banca de Berlín S. Bleichröder y Cía. aportó a consolidar tanto la antigua deuda británica como las finanzas públicas de México en el Porfiriato. El papel dominante de la banca berlinesa en este empréstito fue favorecido, primero, porque fue imposible, desde la suspensión de los bonos imperiales en 1867, colocar bonos mexicanos en la Bolsa de París y, segundo, porque los inversores ingleses mantuvieron una actitud reservada frente a nuevos préstamos a este país. S. Bleichröder y Cía. logró participar también en los empréstitos mexicanos siguientes. Sin embargo, en los de 1904, 1908 y 1910 esta firma financiera fue desplazada por rivales, entre ellos bancos alemanes y norteamericanos. Marichal demuestra claramente la gran rivalidad entre los bancos europeos y norteamericanos en la oferta (*supply*) de empréstitos durante esta época de la primera globalización financiera.

Paolo Riguzzi investiga también, con más detalle, la presencia de los bancos alemanes en México durante la primera globalización, es decir, la época del régimen monetario del patrón oro, de instituciones y organizaciones financieras y grandes flujos de inversión. Su estudio cubre el mismo período, que va desde el retorno de México al mercado de capitales a partir de 1887 hasta 1913. Analiza los empréstitos al gobierno y el sector público, describiendo también los actores involucrados. Llega a la conclusión de que, dentro de los circuitos financieros fundamentalmente cosmopolitas, los bancos alemanes no sirven de ejemplo para aspectos del concepto de imperialismo informal, porque no podían limitar la autonomía o “soberanía financiera” de México en desarrollar proyectos de inversión y encontrar financiadores con suficientes fondos. Por otra parte, los negocios mexicanos de los grandes bancos alemanes sólo representaron una pequeña parte de sus actividades. Al mismo tiempo, los diferentes bancos no formaron con sus intereses un frente unido bajo la bandera alemana, sino más bien se encontraban en la mayoría de los casos en competencia y rivalidad.

La reconexión de México a los mercados de capitales fue organizada por la casa bancaria alemana S. Bleichröder y Cía. por medio de la primera emisión de deuda externa de 1888. En su mayoría fue una conversión de la antigua deuda inglesa de 1824-1825, si se excluyen los suspendidos empréstitos imperiales de 1864-1865. En las décadas posteriores a 1888, México emitió una serie de empréstitos públicos externos, organizados por bancos alemanes, hasta el de 1913 del régimen golpista de Huerta. La casa Bleichröder lideró y, más tarde, sólo participó en los sindicatos de las

grandes conversiones de la deuda externa mexicana de 1888, 1899 y 1910. Al lado de la casa Bleichröder, actuaban en los empréstitos mexicanos también el Deutsche Bank, el Dresdner Bank y algunos bancos alemanes menores. Sus negocios abarcaron no sólo empréstitos públicos, incluso para la financiación de la construcción de ferrocarriles en propiedad estatal, sino también, con créditos a corto plazo, la financiación del comercio exterior entre Alemania y México. La Primera Guerra Mundial y el desmoronamiento del Estado mexicano terminaron con los negocios de los empréstitos mexicanos de los bancos alemanes.

Jürgen Buchenau se ocupa de la Casa Böker, una empresa ferretera alemana que arribó a México en 1865 y en el curso de las siguientes décadas se convirtió en la primera en su género. Sugiere que esta casa mercantil fue pionera de la tienda departamental moderna y de la cultura del consumo y, en este sentido, cuestiona la hipótesis según la cual estos dos fenómenos no habrían hecho su aparición hasta los años cuarenta del siglo xx. Describe el origen regional y el ambiente de negocios en que crecieron los Böker antes de emigrar a México, así como la situación que se vivía entonces en este país.

El autor explica las prácticas empresariales que permitieron a la casa comercial sobrevivir en los primeros años, cuando las máquinas de coser y la venta de armas eran los principales negocios, y refiere también los “secretos” de su expansión durante la era de mayor prosperidad, que se experimentó durante el régimen de Porfirio Díaz. Asimismo, analiza las estrategias de integración y asimilación de esta familia de inmigrantes, que se identificaron en México tanto con la colonia norteamericana como con la alemana. Esta diversidad de relaciones favoreció una considerable diversificación geográfica de sus actividades comerciales, de manera que para 1900 la Casa Böker vendía productos tanto de Estados Unidos como de Alemania, Gran Bretaña y otros países europeos.

La estrategia mercantil de la compañía nunca implicó la apertura de sucursales, sino el envío de representantes o agentes viajeros una vez al año. En un principio, los negocios al mayoreo tuvieron mucho mayor éxito que las ventas al menudeo, las cuales se completaban frecuentemente en el domicilio de los clientes. No obstante, esta visión estrecha de los negocios se transformó hacia el cambio al siglo xx, cuando una nueva administración de la compañía tomó la decisión de establecer una tienda con espacios de exhibición, que pronto se transformaría en una verdadera tienda departamental con la construcción de un fastuoso edificio en el centro

de la capital. Casi al mismo tiempo, el gerente de la Casa Böker decidió emprender una agresiva campaña de publicidad a fin de ampliar su cartera de clientes. De acuerdo con Buchenau, al dar estos dos importantes pasos, la Casa Böker emprendió la transición hacia el consumo moderno. Como el propio autor reconoce, los límites de este exitoso desempeño los impusieron las dimensiones y características del mercado mexicano, que a diferencia del de otros países más avanzados era pequeño y se encontraba fuertemente concentrado. No obstante, si se toman en cuenta estas limitaciones que se desprenden de características estructurales de la economía mexicana, no cabe duda que la Casa Böker sacó el mayor provecho posible de la globalización para edificar una empresa estable, exitosa y con una existencia perdurable.

Reinhard Liehr y **Mayra Gabriela Toxqui** analizan una empresa familiar textilera, la de Juan Domingo Matienzo y Torres, de la ciudad de Puebla. En el siglo XIX y el Porfiriato, la mayoría de las compañías de la industria textil de los estados de Puebla y Tlaxcala, la región con la mayor cantidad de fábricas textiles en México, eran pequeñas y medianas empresas familiares de uno o varios empresarios. Los orígenes humildes de la empresa datan de los últimos años de la época colonial, fundada por dos inmigrantes del norte de España, casado, uno después de la muerte del otro, con una mexicana, hija también de un inmigrante español. Los gerentes eran activos en la distribución de textiles importados directamente de Cádiz y, en la primera década después de la independencia, de Inglaterra con la mediación de grandes casas importadoras. A partir de la década de 1840, la empresa, con su tío Andrés Torres como propietario y gerente, distribuyó en primer lugar hilaza y textiles de la producción poblana dentro de la ciudad y en el valle de Puebla, en los valles y estados vecinos, sobre todo en la ciudad de México y sus mercados, y pronto en los estados de tierra adentro en el norte, incorporándose al mercado nacional emergente. Al mismo tiempo, la empresa se expandió al invertir en la producción descentralizada de un sistema de *putting out* o *Verlag*, similar al de los comerciantes textiles de Inglaterra y Europa occidental, y, después, en un segundo momento, llegó a invertir en participaciones en fábricas de hilados y tejidos.

Durante la apertura, modernización y expansión del Porfiriato, la empresa fue incorporada de manera más intensa a la economía atlántica, importando algodón también de Nueva Orleans y maquinaria de Inglaterra y Estados Unidos. En la década de los ochenta, se concentró en la produc-

ción textil, abandonando los diferentes negocios mercantiles. Dejó también la distribución de sus propios productos textiles, sobre todo mantas, a una casa importadora, exportadora y de estampado de barcelonettes franceses. En la misma década abandonó también la producción de mantas en manufacturas tradicionales por telares a mano que habían sobrevivido al lado de fábricas modernas debido a los bajos salarios de los tejedores, como en otras regiones de la producción de textiles de algodón en Europa occidental. Juan Domingo Matienzo, como propietario y gerente, decidió vender sus fábricas antiguas y establecer una fábrica completamente nueva, con maquinaria, energía hidráulica y comunicación ferrocarrilera más adelantada. Esta fábrica se constituyó sólo en compañía de otro empresario textilero de Puebla y sin un crédito bancario, el que en ese momento todavía no estuvo a su alcance. Sin embargo, incluso con esta estrategia la empresa tuvo dificultades de competir con las nuevas fábricas mayores de las sociedades anónimas textiles de Orizaba. El gran inconveniente en el auge de la empresa durante el Porfiriato fue la muerte de Juan Domingo Matienzo en 1895. Hasta la Revolución, las fábricas textiles tanto de esta empresa como de las otras compañías familiares de Puebla no fueron capaces de exportar sus productos más allá de las fronteras nacionales. La empresa invirtió por seguridad también en dos haciendas y en un rancho industrializado con hornos de ladrillos.

Como se puede apreciar, en todos estos casos se destacan tanto las particularidades del caso mexicano como el conjunto de las condiciones que crearon un marco propicio para la integración de las economías nacionales en el mercado internacional.

Bibliografía

- BORDO, Michael D./EICHENGREEN, Barry/IRWIN, Douglas A. (1999): "Is Globalization Today Really Different than Globalization a Hundred Years Ago?". NBER Working Paper.
- BORDO, Michael D./TAYLOR, Alan M./WILLIAMSON, Jeffrey G. (coords.) (2003): *Globalization in Historical Perspective*. Chicago: University of Chicago Press.
- FINDLAY, Ronald/O'ROURKE, Kevin H. (2003): "Commodity Market Integration, 1500-2000". En: Bordo, Michael D./Taylor, Alan M./Williamson, Jeffrey G. (coords.): *Globalization in Historical Perspective*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 13-64.

- GRUZINSKI, Serge (2006): *Les quatre parties du monde. Histoire d'une mondialisation*. Paris: Éditions de la Martinière.
- JONES, Andrew (2006): *Dictionary of Globalization*. Cambridge: Polity Press.
- KUNTZ FICKER, Sandra (2007): *El comercio exterior en la era del capitalismo liberal, 1870-1929*. México, D.F.: El Colegio de México.
- (2010a): *Las exportaciones mexicanas durante la primera globalización, 1870-1929*. México, D.F.: El Colegio de México.
- (coord.) (2010b): *Historia económica general de México. De la Colonia a nuestros días*. México, D.F.: El Colegio de México.
- KUNTZ FICKER, Sandra/PIETSCHMANN, Horst (coords.) (2006): *México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)*. México, D.F.: El Colegio de México.
- LECHNER, Frank J./BOLI, John (coords.) (2008): *The Globalization Reader*. Malden: Blackwell.
- LINDERT, Peter H./WILLIAMSON, Jeffrey G. (2003): "Does Globalization Make the World More Unequal?". En: Bordo, Michael D./Taylor, Alan M./Williamson, Jeffrey G. (coords.): *Globalization in Historical Perspective*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 227-275.
- MAZLISH, Bruce/IRIYE, Akira (coords.) (2005): *The Global History Reader*. New York: Routledge.
- OBSTFELD, Maurice/TAYLOR, Alan M. (2003): "Globalization and Capital Markets". En: Bordo, Michael D./Taylor, Alan M./Williamson, Jeffrey G. (coords.): *Globalization in Historical Perspective*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 121-183.
- O'ROURKE, Kevin H./WILLIAMSON, Jeffrey G. (1999): *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*. Cambridge: MIT Press.
- OSTERHAMMEL, Jürgen/PETERSSON, Niels P. (2005): *Globalization: a Short History*. Translated by Dona Geyer. Princeton: Princeton University Press.
- WALLERSTEIN, Immanuel (1974): *The Modern World System. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century*. New York: Academic Press.
- (2000): *The Essential Wallerstein*. New York: New Press.
- WILLIAMSON, Jeffrey G. (2011): *Trade and Poverty. When the Third World Fell Behind*. Cambridge: MIT Press (ed. española: Barcelona: Crítica, 2012).

Manufacturas y artesanos en México a finales de la época colonial y a principios de la independencia

Walther L. Bernecker

1. Introducción

Las primeras décadas de la independencia mexicana se presentan como una fase de desarrollo extremadamente compleja y heterogénea. La desintegración de los lazos políticos con la (ex-)metrópoli española cambió sobre todo la forma de articulación de las estructuras comerciales dentro del sistema internacional. La independencia significó para México la desconexión de España como órgano intermediario oficial del flujo comercial.

En lo que sigue, se analizarán algunas consecuencias que tuvieron la apertura del mercado mexicano y la penetración del “imperialismo comercial” europeo sobre el país. Como ejemplo de análisis tomaremos el sector textil, ya que los textiles eran, por mucho, el artículo de importación más importante de México. Tanto en la fase tardía de la época colonial, como en las primeras décadas de la independencia, la discusión sobre la política en relación con el comercio exterior de México giró sobre todo en torno de los textiles, respecto a la propia producción y en relación a la importación.

El estudio se divide en dos capítulos. En el primero se presenta un breve repaso de la estructura y del significado de la producción textil hacia fines de la Colonia. En el segundo se esbozan los cambios ocasionados por la importación de textiles extranjeros en México en el ámbito de la moda y del gusto en la década de 1820 y también las consecuencias sociales. En una breve reflexión final, se interrelacionan los dos primeros capítulos.

2. La producción textil hacia finales de la época colonial

Durante la época colonial, en Nueva España prevalecían básicamente dos tipos de establecimientos relacionados con la producción textil, en-

tendiéndose por ésta la conformación técnica y organizativa de la manufactura: por un lado, el taller artesanal; por otro, la manufactura de paños (obraje). Utilizando definiciones actuales, por *artesanía* habrá de entenderse una actividad independiente relacionada inextricablemente con la persona que la ejerce; con la destreza manual aprendida y un amplio dominio del material, el artesano produce o presta sus servicios. Las herramientas y las máquinas se utilizan en la técnica de producción del artesanado sólo como complemento del trabajo manual. Legal, económica y socialmente el artesano es independiente, aunque exista un tránsito fluido hacia los sistemas de manufacturas (Kaufhold 1978: 28). Los talleres artesanales de Nueva España fueron protegidos por la Corona española a través de regulaciones especiales. En relación con su dimensión, estos talleres novohispanos eran pequeñas empresas, cuya tecnología apenas sufrió cambios a través de los siglos. En el campo, en los pueblos indígenas, surgieron talleres familiares, cuya existencia se basaba en reglamentos reales. En las ciudades, españoles, criollos y mestizos fundaron talleres artesanales, que estaban sujetos a las ordenanzas gremiales corporativas.¹ Gracias a la legislación para la protección de los indios, frecuentemente los artesanos indígenas podían, a nivel local, “ablandar” considerablemente el monopolio gremial. Los gremios formados en el siglo xvii (primero en Puebla, luego en México) –los principales eran los gremios de los tejedores de algodón– prácticamente habían dejado de funcionar cuando a principios del siglo xix (1814) perdieron su estatus legal.

El régimen manufacturero y los gremios de Nueva España han sido relativamente bien investigados. En esta labor, los historiadores se han apoyado, ahora como antes, en las obras de Humboldt (1985) y de López Cancelada (1811). En relación con los “obrajes” en la etapa tardía de la Colonia, es importante la introducción de Chávez Orozco (1939) al libro publicado por la Secretaría de la Economía Nacional: *El obraje, embrión de la fábrica*, en el que expone los obstáculos a los que se enfrentó el desarrollo de estas manufactureras. El artículo de Greenleaf (1967) arroja nuevos datos con respecto a las manufacturas textiles y llega a la conclusión de que la Colonia, con un desarrollo “industrial” más fuerte que el de España, pudo

¹ Con respecto al reglamento gremial, véase Chávez Orozco (1938: 54-57) y Peña (1975: 58-62). Con relación a la historia del artesanado en Nueva España, véanse los trabajos pioneros de Carrera Stampa (1954), Chávez Orozco (1947), Santiago Cruz (1960), así como el estudio de González Angulo (1983). Las ordenanzas gremiales más importantes están contenidas en Barrio Lorenzot (1920).

apartarse de las restricciones comerciales y soportar la legislación laboral proteccionista de la Corona. Resulta también interesante el artículo de Super (1976) sobre Querétaro, presentado como estudio de caso. Muy útil para el desarrollo de la producción textil en la época colonial es la presentación (en la reimpresión de sus *Obras completas*) de Othón de Mendizábal (1947). Arcila Farías (1974) trata las reformas que se refieren sobre todo a “obrajes”, gremios, hilados y minería. El temprano estudio de Carrera Stampa (1954) es, hasta la fecha, indispensable para cualquier reflexión sobre la historia del artesanado y de los gremios en Nueva España. López Aparicio (1952) también revisa en su trabajo sobre el movimiento obrero en México, junto a muchos otros aspectos, los gremios en Nueva España, las condiciones de vida de los trabajadores manuales y los fracasados intentos de industrialización durante los inicios de la época independiente en México. Limitada, pero pertrechada con muchas referencias bibliográficas, es la exposición de Cué Cánovas (1960). El autor reunió aspectos históricos sobre la historia de la manufactura y la industrialización en un estudio más amplio (Cué Cánovas 1959). También pueden encontrarse datos sobre la disolución de los gremios y la proletarización del artesanado, así como para la industria textil en el siglo XIX en Chávez Orozco (1938). Algunas otras fuentes (publicadas ya en otra parte) relativas a la precaria situación del artesano después de 1821 están contenidas en una edición del mismo autor (Chávez Orozco 1977). Buena información sobre el ramo textil novohispano, en particular con respecto a la *Verlagsproduktion*, la encontramos en el libro de Liehr (1971). El análisis de historia económica más amplio y detallado sobre los obrajes novohispanos está en la tesis de Salvucci (1982b). Algunos aspectos sociales de los obrajes poblanos en la época colonial están tratados en el artículo de Pohl/Haenisch/Loske (1978); de los trabajadores textiles de Nueva España se ocupan las aportaciones de Miño Grijalva (1983; 1990).

La relativa ineficiencia de los gremios en la fase tardía de la época colonial se debió, entre otras causas, al gran número de mujeres que efectuaban en sus hogares parte de las actividades (despepitado e hilado del algodón); al control que los comerciantes ejercían tanto sobre la materia prima, como sobre la comercialización de los productos; a la falta de contacto directo entre artesano y consumidor; y, finalmente, a la imposibilidad de controlar el cumplimiento del orden gremial en partes retiradas del país. Fue decisiva la creciente dependencia económica del artesano con respecto del comerciante; dependencia que (junto con los otros factores) llevó a la disolución

gradual y a la proletarización (en el sentido de pérdida de independencia) del artesano “clásico”. El creciente significado económico de los intermediarios independientes es una de las características más importantes de la estructura económica novohispana hacia fines de la era colonial (Thomson 1978: 350). En el transcurso del siglo XVIII, cuando Puebla ya había perdido su importancia anterior como depósito intermedio de bienes europeos, los comerciantes de la ciudad de México lograron aumentar su influencia y riqueza; dominaban el comercio a través de la feria de Jalapa (la cual se llevó a cabo regularmente hasta 1788), y prácticamente ejercían un monopolio.²

A pesar de que en la terminología de la historia de la artesanía y la manufactura mexicanas no aparece el concepto del *putting-out system*, en la práctica, la producción artesanal estaba organizada en gran parte de acuerdo con un método que se acercaba bastante a esta forma descentralizada de producción de bienes, pues los mayoristas textiles españoles y criollos conseguían como “intermediarios” las materias primas, las cuales otorgaban como anticipo, y organizaban la venta. Con lo que el artesano había perdido prácticamente su libertad “tradicional”. Aunque permanecía como propietario independiente de los medios de producción que empleaba, había llegado a ser dependiente de la planeación comercial del comerciante intermediario local, quien como prestamista con amplio poder de pago, cliente capitalista y proveedor, ejercía una influencia considerable sobre la producción (Liehr 1971: 28). La importancia creciente del comerciante intermediario para la producción textil del siglo XVIII explica también su ubicación cerca de los centros mineros o comerciales, en los cuales se concentraba el capital comercial. En general, la segunda mitad del siglo XVIII vivió la paulatina decadencia de los obrajes de lana y una expansión considerable de los textiles de algodón; fenómeno expansivo que, por otra parte, llevó a una ampliación del sector artesanal, del sistema de trabajo *putting-out system* y del trabajo casero privado. Estas tres formas de organización dominaron la producción textil en la fase final de la época colonial.

Los obrajes, cuyo establecimiento requería de la autorización del Consejo de Indias y que estaban fuera de la organización gremial (aunque frecuentemente obedecían a las mismas reglamentaciones), se enfrentaban en Nueva España a numerosas dificultades: la competencia de textiles importados, las leyes que protegían a los artesanos y a los agremiados, la carga

2 Brading (1971: 120-128); Thomson (1978: 350). Con respecto a las ferias novohispanas, véanse: Villanueva Saldívar (1963); Carrera Stampa (1953; 1955); Real Díaz (1959: 10-25).

de impuestos y la falta de mano de obra. Los obrajes eran unidades de producción preindustriales para textiles, sobre todo telas de lana, en las cuales el propietario (obrajero) empleaba hasta cien trabajadores locales (el número promedio de trabajadores podría haber sido de veinte). A diferencia de la producción artesanal (en parte tipo *putting-out system*), con la que estaba en competencia, la elaboración de textiles estaba concentrada en talleres industriales de mayor tamaño; en contraste con las fábricas textiles fundadas a partir de 1830, ésta todavía no se encontraba mecanizada. Tanto para proteger a la población local de la explotación incontrolada, como para satisfacer los intereses de los mayoristas españoles, quienes no aceptaban una contracción del mercado novohispano para los textiles que importaban de Europa, los virreyes promulgaron numerosas ordenanzas que obstaculizaban el funcionamiento del obraje; por ejemplo, en 1601 y 1609 las prohibiciones (constantemente infringidas) para contratar indígenas en estos talleres. Para evadir esta prohibición, los propietarios del obraje recurrían al medio del endeudamiento de la fuerza de trabajo, con el fin de atarla a los talleres de manufactura; de hecho a muchos de los trabajadores se les tenía como esclavos.³ Humboldt escribía a principios del siglo XIX:

Sorprenden desagradablemente al viajero que visita aquellos talleres, no sólo la extremada imperfección de sus operaciones técnicas en la preparación de los tintes, sino más aún la insalubridad del obrador y el mal trato que se da a los trabajadores. Hombres libres, indios y hombres de color están confundidos con galeotes que la justicia distribuye en las fábricas para hacerlos trabajar a jornal. Unos y otros están medio desnudos, cubiertos de andrajos, flacos y desfigurados. Cada taller parece más bien una oscura cárcel: las puertas, que son dobles, están constantemente cerradas, y no se permite a los trabajadores salir de la casa; los que son casados, sólo los domingos pueden ver a su familia. Todos son castigados irremisiblemente, si cometen la menor falta contra el orden establecido en la manufactura (Humboldt 1985, III: 252).

En la transición a la independencia, parece que se eliminaron muchos abusos: los obrajes a finales de la época colonial que semejaban cárceles, por ejemplo, podían ya considerarse como una de las grandes excepciones durante la época republicana. En los veinte del siglo XIX causó gran revuelo el caso de un niño maltratado en un obraje en San Ángel, lo cual indica que el trabajo forzado y el maltrato eran considerados ilegales y no eran aceptados por la sociedad como algo normal (Horrorosa crueldad 1826; Shaw 1979: 409).

3 Las principales ordenanzas para la organización y dirección de obrajes, están contenidas en Chávez Orozco (1939). Sobre los obrajes, véase Carrera Stampa (1961); Greenleaf (1967); Othón de Mendizábal (1947: 259-496); Super (1976).

La importancia económica de los obrajes durante la época colonial permaneció más bien en un segundo plano. Alexander von Humboldt calculó que siete u ocho millones de toda la producción industrial con un valor de aproximadamente 30 millones de pesos correspondían a los obrajes (Humboldt 1985, III: 167). De gran importancia socioeconómica era la organización interna de los talleres, especialmente la separación entre la dirección y la ejecución del trabajo. El propietario de un obraje, anteriormente él mismo un tejedor o frecuentemente comerciante de textiles, se convertía en una especie de empresario capitalista, en tanto que la mano de obra empleada en los obrajes se volvía asalariada. Sin embargo, se trataba de una forma de capitalismo muy rudimentaria, en la cual se encontraban todavía numerosos elementos precapitalistas, como la servidumbre por deudas.

En comparación con los talleres artesanales y de manufacturas, el obraje —a pesar de las dificultades y obstáculos a los que se vio expuesto— fue la forma de producción económicamente superior en el área textil (Othón de Mendizábal 1947: 386). Frecuentemente fue fundado con capital de comerciantes (españoles), por lo general intermediarios, cuyo negocio era la distribución de bienes en México, para la cual ya habían creado las condiciones; no de los comerciantes mayoristas, que luchaban en contra de los obrajes. Sobre el desarrollo de los obrajes en la época colonial existen datos muy distintos: por ejemplo, mientras las manufacturas poblanas resintieron claramente los efectos de la prohibición de la exportación textil a América del Sur y de la importación de mercancía europea —a principios del siglo XIX en Puebla existían sólo dos talleres de manufacturas de lana—, se pudieron mantener mejor los centros de producción de Querétaro, pues se encontraban en el interior del país y contaban con mercados mineros cercanos. Para 1803 había 20 obrajes grandes y más de 300 trapiches pequeños, los cuales procesaban al año cerca de 64.000 arrobas de lana (una arroba equivale a 11,5 kg) y producían 6.000 piezas de tela; el fisco lograba una entrada de 600.000 pesos anuales por este concepto (Colón Reyes 1982: 33; Carrera Stampa 1961: 165). En general, puede observarse en el siglo XVIII una tendencia de concentración a favor de obrajes más grandes, mientras que los más pequeños eran absorbidos cada vez más. Al mismo tiempo, tuvo lugar una redistribución geográfica de la “industria” lanera del valle de México y de la cuenca de Puebla-Tlaxcala hacia el Bajío oriental, hasta Querétaro, en donde las inversiones en obrajes aumentaron en la medida en que se reducían otras posibilidades de ganancia. Para este traslado de la manufactura fueron determinantes los mecanismos internos del mercado (fuerza labo-

ral, salarios, precios, materias primas), y hasta cierto punto también las consecuencias de la política de libre comercio de la Corona española, con la apertura del mercado novohispano a otros productos europeos.⁴

Al contrario de la decadencia de las manufacturas de lana poblana, la industria algodonera de Puebla, que originalmente fue creada y controlada por el gremio de los tejedores de seda locales, se pudo expandir rápidamente en el siglo XVIII. A principios del siglo XIX, todavía pudo abastecer gran parte del mercado novohispano; a pesar de que en Oaxaca, la ciudad de México, Tlaxcala, Querétaro, Valladolid y Guadalajara también se procesaba el algodón para hacer mantas.⁵

En general, la producción textil novohispana –tanto en los obrajes, como en los talleres artesanales y en el trabajo a domicilio– había experimentado hacia fines de la época colonial un florecimiento considerable. Una expresión clara del crecimiento en el área textil era la amplia red de distribución de su producción que había establecido esta rama. En la literatura sobre el tema se ha indicado con insistencia que la circulación de textiles en el ámbito económico novohispano era más extensa y activa de lo que comúnmente se suponía. Los movimientos comerciales no estaban limitados a una región, sino que eran sumamente dinámicos y abarcaban toda la Nueva España: el Bajío proveía los mercados del norte (Coahuila); Puebla y Querétaro, San Miguel y Acámbaro entregaban textiles a Durango y Sonora; Guadalajara era comprador de telas de Puebla, Tlaxcala, México y Querétaro.

Varios factores contribuyeron al auge de la producción textil en la Nueva España (Florescano 1965: 70-78). Por un lado, las leyes comercia-

4 Salvucci (1982a, especialmente cap. 5). La decadencia de las manufacturas de lana de Puebla ya había comenzado a mediados del siglo XVII (en 1634 fue prohibido el comercio intercolonial entre Nueva España y Perú); en los siglos XVIII y XIX los textiles de lana de Puebla ya sólo tenían una importancia marginal, mientras que los obrajes de Tlaxcala y los talleres de Querétaro, Celaya, León y Guadalajara se habían hecho cargo de la parte principal de la producción. Sobre las consecuencias de la prohibición del comercio entre las colonias, véase Israel (1975: 191-197). Para un resumen sobre el desarrollo de las manufacturas textiles novohispanas, véase también Colón Reyes (1982: 17-55).

5 Una síntesis informativa sobre la historia de la manufactura textil en Puebla durante el periodo colonial (la época del México independiente sólo se toca brevemente), se encuentra en Bazant (1964). Este autor hace hincapié especialmente en los aspectos de la organización de las diferentes ramas textiles (lana, algodón, seda). Sobre los obrajes de lana en Puebla en los siglos XVI y XVII (tamaño promedio, empleados, telares, etcétera), véase Thomson (1978, I: 129-133; 1986: 169-202).

les y fiscales españolas, que reservaban a unas cuantas casas comerciales andaluzas el monopolio comercial con las colonias, encarecían las mercancías transportadas de ultramar, de tal modo que sólo eran accesibles para el estrecho estrato de la élite social colonial, mientras que la masa de la población necesariamente tenía que recurrir a las telas de lana y algodón más baratas producidas en el país. Por otra parte, sobre las mercancías importadas no sólo había que pagar los impuestos de venta (alcabalas) en el puerto de entrada, sino otros impuestos que se recaudaban en cada lugar de transbordo en el interior del país, mientras que las telas de algodón elaboradas por los indios estaban exentas de impuestos (Quintana 1957). Para estas telas, no había que pagar los gastos tan elevados de transporte ni las ganancias de los intermediarios, ya que generalmente se producían para el mercado local. Muchos trabajadores se dedicaban a la producción textil artesanal, pues en la meseta central y en las ciudades no encontraban su sustento en otros sectores de la economía (minería, agricultura); los textiles producidos a domicilio o en pequeños talleres de manufacturas le garantizaban a este sector de la población su supervivencia. Además, la existencia de las materias primas necesarias (lana y algodón), contribuyó a la prosperidad de la producción textil. Debido a que los gastos elevados del transporte y la calidad relativamente mala de la lana dificultaban considerablemente su exportación a España, estas materias primas tenían que transformarse dentro del país (López Cámara 1962). Finalmente, las guerras napoleónicas provocaron la interrupción casi total de las relaciones comerciales entre la Nueva España y la metrópoli; motivo por el cual cobró mayor importancia el autoabastecimiento de bienes de consumo. Querétaro, Valladolid, San Miguel y Acámbaro se convirtieron en los centros principales de las manufacturas de lana; Puebla, Oaxaca, la ciudad de México –y posteriormente Guadalajara– eran los sitios más importantes para la elaboración algodonera. Cálculos prudentes hablan de 60.000, otros de más de 90.000 personas empleadas en la producción textil. En el año de 1810 existían por lo menos 11.400 telares en talleres artesanales y aproximadamente 500 en obrajes.⁶

Este desarrollo positivo del gremio textil en el virreinato de la Nueva España sufrió una interrupción repentina en la década de las luchas por la

6 González Angulo (1983: 48-49). Véanse también las diferentes indicaciones en Florescano/Gil (1973), así como el resumen en González Angulo/Sandoval Zaranz (1980: 173-238, especialmente, pp. 184-192). El artesanado poblano y las manufacturas de Puebla en la segunda mitad del siglo XVIII han sido descritos por Liehr (1971: 13-23).

independencia; a tal grado que puede decirse que marchó en sentido contrario. Tres factores fueron los responsables de esta recesión:⁷

- a) A partir de 1810 huyeron del país muchos españoles ricos, quienes temían por su seguridad tanto física como comercial. Los comerciantes españoles eran los que habían invertido su capital en la organización de la producción textil, habían adelantado préstamos a los campesinos algodoneros de Veracruz y Oaxaca, habían financiado el difícil transporte de la materia prima a Puebla y habían hecho posible la comercialización de los textiles de algodón, con su capital comercial. Aunque los cálculos sobre el capital extraído de Nueva España después de 1810 difieren enormemente unos de otros, coinciden en que la expatriación de muchos millones de pesos significó para la economía colonial un serio retroceso.
- b) El mercado novohispano durante la época colonial estuvo cerrado en general a la competencia extranjera (si se prescinde del contrabando, que era ciertamente considerable); por lo tanto, estaba abierto básicamente a la producción interna. Cuando España no pudo mantener las relaciones comerciales con su colonia, como consecuencia de las guerras napoleónicas, permitió a partir de 1804 el comercio neutral de los Estados Unidos con el puerto de Veracruz. La consecuencia imprevista de esta apertura fue una inundación del mercado novohispano con textiles extranjeros baratos, que empezaron a desplazar los productos nacionales. En el año de 1809 el gobierno español revocó el permiso de comercio para las potencias neutrales; sin embargo, no pudo evitar que siguieran entrando manufacturas baratas (ahora sobre todo de procedencia inglesa) a la Nueva España.⁸
- c) Desde el inicio de la guerra de independencia, la economía sufrió la presión de las operaciones militares, a causa del reclutamiento de tra-

7 Fuentes importantes son: Archivo Histórico de Hacienda (1943-1944); como resumen, Florescano (1965: 70-78), y Potash (1959: 20-26).

8 Que las condiciones internas, tanto políticas como socioeconómicas, facilitaron la entrada de mercancías del extranjero durante la década de las guerras de independencia, se comprueba en una estimación de José María Quirós, secretario del Consulado de comercio de Veracruz del año 1817: "Los que en la actualidad están haciendo el comercio con las Américas son los extranjeros: suyas son en la mayor parte los efectos que vienen, en los pocos registros que se salvan, procedentes de la Península; a ellos se les han abierto todas las puertas de la mar del Norte y del Sur de estas regiones" (Quirós 1817: 23).

bajadores en alguno de los dos ejércitos; por la interrupción de las vías de transporte (sobre todo entre la región de cultivo del algodón en la costa veracruzana y la ciudad de su elaboración, Puebla); también a causa de la destrucción originada por la guerra y por la paralización de casi todas las actividades productivas.

Las consecuencias sociales de estos factores, sumamente desfavorables para la producción textil de Nueva España, fueron múltiples: por un lado, consistieron en una depravación del artesanado; por otro, en un considerable aumento de desempleados en el sector textil —y de hecho ya desde antes de la proclamación de la independencia, con su credo liberal económico—. Ya en 1793, después del decreto sobre “Libertad de comercio”, fuentes novohispanas habían mencionado la ruina de los trabajadores autóctonos como resultado de la competencia de las mercancías europeas. En un reporte al virrey Revillagigedo se decía:

No deja duda que el haberse destruido el Gremio del arte mayor extinguiéndose enteramente esta industria, consiste en el bajo precio a que los ha puesto la abundancia que proporciona el grande aumento que ha tenido el comercio, principalmente desde que se declaró libre para la América, y como los precios no siguen otra regla que la de la abundancia o escasez, siempre que ésta se experimentase revivirá la industria para suplir la falta. Mientras la metrópoli no se halle en estado de surtir completamente a sus colonias, considero que lejos de ser un mal, sería un bien para el estado, para la Nación y su comercio, que estas contribuyesen a su surtimiento en parte de los que se recibe del extranjero.⁹

Juan López Cancelada anotaba en 1811, en su folleto en contra de la libertad de comercio de Nueva España con extranjeros, “Ruina de la Nueva España si se declara el comercio libre con los extranjeros”, un cálculo instructivo: de los 74.700 europeos que (según sus estimaciones) vivían en la

9 Cita de Ortiz de la Tabla Ducasse (1978: 338). Ward (1828/1829, I: 422-423) presenta un ejemplo claro de los precios no competitivos de la producción textil novohispana antes de iniciarse el movimiento de independencia: un sarape, que en Saltillo o Querétaro se vendía entre 18 y 24 pesos, hubiera costado a lo sumo de ocho a diez dólares, si se hubiese confeccionado al mismo tiempo, por ejemplo en Glasgow (en donde el precio incluía todos los gastos de embarque y seguro hasta el consumidor final en el altiplano mexicano, así como cierta utilidad para todos los participantes en la producción y el comercio). Ward también indica las desventajas de la población del norte de México, ya que como consecuencia de la concentración de las manufacturas y de los comerciantes en la capital o sus alrededores (México, Puebla, Querétaro), la mercancía se encarecía considerablemente a causa de diversos impuestos y derechos hasta que llegaba al consumidor final en los lugares más remotos de la Nueva España.

Nueva España, la mayoría consumía artículos importados de ultramar; por el contrario, las mujeres usaban también rebozos mexicanos de Sultepec y Temascaltepec, así como otros artículos de las manufacturas novohispanas. De los criollos, que sumaban poco más de un millón, más de un tercio se vestía de las “fábricas” del país; sin embargo, 350.000 rancheros ricos recurrían a telas importadas españolas e inglesas. Los 2.320.000 indígenas no consumían textiles extranjeros, aun cuando eran baratos; se vestían exclusivamente con productos hechos por ellos mismos (chomit, quisquemel, bayeta, lampote, sabanilla, chapaneco, ayate, manta, etcétera). Los que más sufrieron bajo el libre comercio fueron los 2.595.000 miembros de las castas, quienes trabajaban como artesanos, ya que la competencia extranjera arruinaba sus lugares de trabajo, entre otros, las manufacturas de Querétaro, Acámbaro, Cholula, Aguascalientes, La Quemada y Puebla. Además, las importaciones extranjeras afectaban aproximadamente a un millón de indígenas, quienes se dedicaban a la elaboración de textiles en los pueblos cercanos a Celaya, Querétaro o Tlaxcala.¹⁰

Exacto material cuantitativo no puede conseguirse ni para la fase final de la época colonial, ni para los primeros años de la independencia. Sin embargo, es necesario mencionar un aspecto importante: antes de alcanzar la independencia –y con ella la libertad de comercio– las consecuencias de la importación de textiles de Europa, tanto legal como ilegal, representaban un serio problema para la sociedad mexicana. Era de esperar que la apertura de los puertos del Atlántico y del Pacífico tendría como resultado la potencialización de los problemas.

3. La apertura de las esclusas: cambio en la moda y en el gusto

Antes de la revolución las calles de la capital estaban ocupadas por un tipo de lazarillos desnudos, cuyo número ascendía a casi 20.000 y quienes eran la vergüenza y la perdición de todos los lugares públicos. Esta clase ha desaparecido casi por completo. El vestido se ha generalizado de tal forma, que nadie se presenta sin él [...] Las mercancías manufacturadas locales compartían el destino de las españolas: poco a poco salieron de uso, ya que a los mexicanos les parecía que uno podría tener mucho mejores cosas por un precio mucho más bajo, y pronto aquéllas desaparecerían por completo. Querétaro se mantiene aún por un contrato con el gobierno para vestir al

10 López Cancelada (1811: 10-13). Ya a mediados del siglo XVIII, Villa Sánchez (1835) estimaba que el 60% del vestido de la población blanca de Puebla era mercancía importada desde fuera del imperio español.

ejército; pero las hilanderías de algodón en la Puebla y en otras ciudades del interior, se han visto obligadas a dirigir su industria hacia otros puntos [...] Esto no sólo no es lamentable en un país tan escasamente poblado, sino puede considerarse como muy ventajoso; algunas pocas ciudades sufrirán primero con este cambio; sin embargo, habrá de acarrear ventajas generales para el país, así como para el manufacturero extranjero, quien no sólo podrá contar con el envío de regreso de materias primas valiosas, sino también verá incrementada la demanda de mercancías europeas en la misma proporción en la que disminuye el valor de los productos de lana y algodón hechos en el país, el cual antes de la revolución ascendía a diez millones de dólares al año en promedio (Ward 1828/1829, I: 193-195).

Con respecto a las consecuencias inmediatas de la inundación de los mercados latinoamericanos con textiles europeos, existe desde hace años una controversia en parte abierta, en parte velada, entre los seguidores y los opositores de la “teoría de la dependencia”. La problemática de esta discusión está, por un lado, en que generalmente conduce a dimensiones globales —referidas a todo el continente latinoamericano—; por otro lado, los puntos de vista muestran un grado de generalidad que hace difícil aplicar sus aserciones como hipótesis de partida fértiles para ser aplicadas a un caso concreto. D. C. M. Platt hizo la observación de que uno de los conceptos centrales de los teóricos de la dependencia —“imperialismo económico”— tiene poca utilidad como categoría analítica: “Business imperialism is an elusive concept in which emotion substitutes for reason, theories for facts, politics for history” (Platt 1977: 1).

Según la opinión de Platt, sólo las manufacturas de algodón y lana, trabajadas por monopolistas españoles durante la época colonial, o sea, los obrajes, resentían “el frío viento de la competencia”, mientras que los artesanos seguían satisfaciendo la mayor parte de las necesidades de vestido de la población latinoamericana. Por lo tanto, fue mucho más el desarrollo de una producción mecanizada (en México) que la consecuencia de importaciones europeas, lo que condujo al desempleo de los artesanos locales. La conclusión de Platt señala que las manufacturas importadas sólo estaban al alcance de unos pocos, mientras que la gran mayoría de la población seguía usando los productos de los fabricantes locales hasta bien entrado el siglo XIX.¹¹

11 Platt (1972: 8-12, cita 12). Sobre las consecuencias de la producción fabril para los artesanos locales, el liberal Guillermo Prieto ya había aportado indicaciones en 1850, en las cuales resaltaba además que la decadencia de los artesanos tenía como consecuencia un “divorcio” entre los blancos, que poseían las nuevas fábricas, y los indios, cuya producción casera sufría daños (Prieto 1850: 397).

El intento tanto de verificar como de falsear con ejemplos concretos las posiciones contrarias, enfrenta grandes dificultades. Ya se hizo la observación de que las estadísticas comerciales son incompletas e inexactas. No existen estudios sobre el comercio interior mexicano que pudieran aclarar cómo se diseminaron las mercancías importadas. Prácticamente toda el área de la estructura interior del comercio en el siglo XIX mexicano es una gran laguna de la investigación. A falta de estadísticas claras, hay que recurrir a fuentes menos confiables, como reportes de viajes y de testigos oculares. La problemática de este tipo de fuentes es clara: el viajero anotaba sus observaciones en forma selectiva, apuntando sus impresiones casuales. El historiador depende en cierto grado de la subjetividad del autor y sin querer se apropia de su punto de vista. Se vuelve más confiable la literatura de viajes como fuente, cuando pueden compararse distintos reportes de una misma época. Éste es el caso referente al asunto de la diseminación de mercancías europeas en el México independiente; sin embargo, las impresiones plasmadas en la literatura de viajes, en las primeras geografías o en memorias son, como se muestra en los siguientes ejemplos, contradictorias y no permiten conclusiones precisas.

Uno de los primeros comentarios sobre la difusión y la trascendencia económica de las importaciones europeas en la vida cotidiana de un mexicano, puede verse en el diario del capitán británico Basil Hall. Poco después de la declaración de independencia del país, viniendo de Chile, desembarcó en la costa del Pacífico, precisamente en Tepic, donde entró en contacto con los habitantes del lugar. A su pregunta de cómo vería el mexicano la importancia del comercio libre, recibió la siguiente respuesta: “Mi opinión del libre comercio se basa en esto: antes pagaba nueve dólares por esta pieza de tela de la cual está hecha esta camisa; ahora pago dos” (Hall 1825, II: 189). Sin duda, esta opinión exagera la diferencia en los precios, sin embargo, es irrefutable que para los mexicanos bajaron continuamente los costos de las importaciones europeas. Albert Imlah calculó que los precios de exportación de hilos y telas de algodón británicos cayeron, entre 1816/18 y 1849/51, en un promedio de 72%; en la industria lanera la reducción del precio fue del 63% (Imlah 1950: 183). Se ha demostrado que las disminuciones de precios, ya en los años veinte del siglo XIX, tuvieron repercusiones en México. ¿En cuánto afectaban al “mexicano promedio” las importaciones, que se habían facilitado considerablemente? En 1826, G. F. Lyon observaba en su viaje a través del país: “La vestimenta ricamente pintoresca de ambos sexos se está perdiendo ahora, y la moda europea

generalmente prevalece en las principales ciudades” (Lyon 1828, II: 233). Está claro que las mercancías de importación europeas no sólo encontraban compradores entre el estrato alto de los mexicanos. Lyon continúa:

El pobre indígena ahora encuentra a su alcance y dentro de su poder de compra, los lujos y comodidades que antes le impedía su pobreza; y la abundancia y economía de telas inglesas, vestido y ornamentos, ahora lleva a los nativos a percibir que hay otras naciones poderosas además de la de sus conquistadores perseguidores (Lyon 1828, II: 197).

El comentario de Lyon, referente a que los pintorescos vestidos de los mexicanos poco a poco iban desapareciendo, se subraya en un folleto anónimo, publicado en México en 1832 bajo el título *Los extranjeros y los aventureros*. El autor instaba a sus compatriotas a dejar las costumbres tradicionales de vestir y seguir el ejemplo extranjero. Desde el punto de vista económico, era conveniente usar ropa nueva para colaborar a la prosperidad de las fábricas textiles recién establecidas. Socialmente, la nueva vestimenta sería recomendable, porque el traje típicamente mexicano, “a través de las diferencias en el vestido manifestaba la desigualdad de las condiciones”, lo que en un régimen republicano tendría que ser más bien rechazado.¹² Aproximadamente al mismo tiempo, la South American and Mexican Association, como organización que velaba por los intereses de los empresarios británicos que comerciaban con México, registraba, con gran satisfacción, que “entre los nativos se ponía de moda el gusto por las manufacturas europeas”; pero la expansión del comercio inglés en México se veía dificultada por las amenazas bélicas de España, que se preparaba para una reconquista de la que fue su colonia más rica. La Association propugnaba insistentemente que el gobierno británico terminara, por el bien del comercio inglés, con la política revanchista española.¹³

Algunos años antes, el encargado de negocios británico Henry G. Ward, como Hall, Lyon, Maclure y otros, había resaltado el cambio que llamaba la atención en las calles de las ciudades y en los distritos mineros; Ward suponía que la apertura de los puertos americanos llevaría en un futuro próximo a un aumento del consumo de mercancías de manufactura

12 *Extranjeros* (1832). Sobre los diferentes trajes, según la pertenencia a una clase social y al color de la piel, véase el estudio antropológico de Moreno Navarro (1973). Sobre el “vestido” de las clases bajas en la época colonial, véase Martín (1972).

13 William Thompson (presidente de la asociación) a Aberdeen, Londres, 19 de abril de 1830, Public Record Office (en adelante PRO), Foreign Office (en adelante FO) 50/64, pp. 213-218.

européa por los pueblos, que hasta ahora habían “estado al margen de la civilización”: “No hay mejor prueba de ello que el cambio que yo mismo he observado en dos años en las costumbres y la apariencia de las clases bajas en México” (Ward 1828(1829, I: 56).

La “europeización” de México se manifestó no sólo en la adopción ávida de las modas más recientes por parte de los criollos —una actitud de imitación, cuya inducción fue estigmatizada como “imperialismo cultural” por los teóricos de la dependencia (James D. Cockcroft)—, sino en muchas otras manifestaciones de la vida pública.

En 1824, en un reporte alemán sobre México, se sostenía la opinión de que en breve la capital se equipararía plenamente a una ciudad europea (Schramm 1950: 56). La silla de montar inglesa se imponía cada vez más entre los numerosos jinetes (Latrobe 1970, I: 151; Calderón de la Barca 1982: 173). Los medallones y las cruces que pendían de cadenas portadas por muchos mexicanos se fabricaban en Gran Bretaña (Carpenter 1851: 239). Se abrieron nuevos negocios y cafés, frecuentemente establecidos por franceses o decorados al estilo francés (Rivero 1844: 209; Calderón de la Barca 1982: 306, 469). Por la influencia de los europeos la cocina mexicana experimentó “cambios muy notorios” (Rivero 1844: 210), se importaron carruajes de los Estados Unidos y de Gran Bretaña que transformaron la imagen de las calles (Calderón de la Barca 1982: 47, 64, 161). El ajuar de las casas de los mexicanos ricos se asemejaba al europeo, sobre todo al francés (Calderón de la Barca 1982: 178, 299). Hasta en las ciudades de provincia podían observarse cambios. En relación con Sonora y Sinaloa, por ejemplo, se ha resaltado el hecho de que la apertura de los puertos occidentales para el comercio exterior fue el estímulo más importante para la expansión económica de la región y para la expansión de la vida urbana (Voss 1982: 48). Los reportes de los contemporáneos hacen aparecer comprensible el que pronto se formara un movimiento de oposición contra un dominio extranjero a tal grado masivo, y que el nacionalismo (económico) y la xenofobia encontrarán un terreno fértil.

Los mismos europeos residentes en México constituían parte de los consumidores más ávidos de todos los bienes provenientes del Viejo Mundo. Estimulaban con su ejemplo, sobre todo entre los mexicanos de clase media, la demanda de bienes europeos. El investigador William Bullock, quien en 1824 viajó durante seis meses a través del país, pudo observar en Veracruz cómo el estilo de la ropa de una dama inglesa que acababa de desembarcar en el puerto cundía “rápidamente por las casas más res-

petadas de la ciudad” y era imitado inmediatamente (Bullock 1825, I: 84). Pocos años después, William Maclure registraba y criticaba el cambio en las costumbres del vestido y hacía resaltar cómo se había transformado tan radicalmente en el curso de unos pocos años la estampa general:

Two years ago [...] all the women were dressed in dismal black, of the same cut and shape as if cast all in the same mould. Now London or Paris do not exhibit more variety of color and shape, in the dresses of both sexes [...] Things change with every batch of milliners, merchants, and tailors, etc. that arrive from the four corners of the civilized world (Maclure 1831-1838, I: 253, 328).

Diez años más tarde (1843-1844) el comportamiento de la clase alta en México dejaba en un observador viajero la impresión de que se encontraba en una ciudad europea.

The most fashionable and wealthy circles of Mexican ladies are not only very tasty, but extravagant in dress, following, in the main, all the varieties and change of pattern, as practised at the fountains of fashion in Paris; for the city of Mexico is well supplied with French milliners, both men and women (Gilliam 1847: 98).

Aun cuando Maclure, a principios de la década de 1830, hacía hincapié en el cambio de las costumbres en el vestir, indicaba por otro lado, con igual claridad, que entre la mayor parte de la población no había habido cambio alguno:

The Indians, constituting four fifths of the population, have always manufactured their own clothes, and do so still: the greatest part of the luxuries of the rich, has always been imported from Europe, and are so yet (Maclure 1831-1838, I: 383).

La consecuencia social de las conductas —de libre elección o no, es algo que no puede profundizarse más en este estudio— de los indios, por un lado, y de los criollos, por el otro, fue un desarrollo continuo en direcciones opuestas entre la ciudad y el campo. Mientras que en las ciudades, debido a la importación de mercancías europeas y la presencia de europeos, aparentemente se efectuó un cambio considerable en las costumbres de vestido, actitudes de consumo, estilo de vida y orientación del gusto de la clase media y alta (según algunos observadores también de la clase baja), entre los indios y los mestizos dispersos en innumerables pueblos se conservaron mucho más las tradiciones. Casi todas las descripciones de viaje de aquellos años destacan la marcada diferencia entre la cultura cotidiana de la ciudad y la del campo. También las descripciones de agudos testigos

oculares que observaron por un tiempo más prolongado, ya que vivían en el país, confirman esta impresión. Fanny Calderón de la Barca, la esposa escocesa del primer ministro español en México, por ejemplo, observó en sus numerosas excursiones a través del país que, a guisa de ejemplo, los vestidos de las campesinas de Puebla generalmente eran de una “tela negra y roja, producida por los obreros locales”, mientras que en la ciudad se observaba de un año al otro, en los bailes de la clase alta, “una mejora considerable en la ‘toilette’” (de estilo europeo) (Calderón de la Barca 1982: 57, 354). Similares son las observaciones de Burkart (1836, I: 157), hechas algunos años antes:

Así también ahora y en la capital y en las ciudades más grandes de los Estados Unidos de México, el vestido de las clases altas es totalmente a la europea; en las ciudades pequeñas y en el campo, al contrario, se ve todavía la vestimenta tradicional.

Para poder mantener el estilo de vida europeo entre los criollos, los extranjeros establecieron una infraestructura ampliamente ramificada de negocios y de servicios:

Though everything must still be comparatively dear, the *bad times* have caused a great reduction in prices; and dear as all goods are, they would be still dearer, were it not for the quantity that is smuggled into the republic. There are an amazing number of French shopkeepers; French tailors, hatters, shoemakers, apothecaries etc.; but especially French modistes and perruquiers. The charges of the former are exorbitant, the latter are little employed except by gentlemen. There are also many Spanish shops, some German, and a few English; but I think the French preponderate (Calderón de la Barca 1982: 523).

Eduard Mühlenpfordt, de Hannover, quien vivió de 1827 hasta 1835 en México y estuvo a cargo de la dirección de la Mexican Mining Company y de la construcción de caminos del estado de Oaxaca, en su voluminoso *Versuch einer getreuen Schilderung der Republik Mexiko* describió detalladamente las costumbres del vestido en el país, diferenciándolas por clases y regiones, contrastando lo nuevo y lo tradicional. Sus observaciones minuciosas confirman básicamente el cuadro presentado hasta ahora. También Mühlenpfordt resalta que “el vestido de los indios [...] casi siempre era fabricado por el portador”, y “en muchas regiones, el vestido de las indígenas parece haber sufrido cambios aún menores desde las épocas de Motezuma, que el de sus hombres”. La diferencia con los criollos era visible:

Los trajes de los criollos, como en general los de las clases más altas de la población de México, sufrieron un cambio total, desde que el país es libre

[...] Pronto comenzó a tener efecto el ejemplo de los muchos extranjeros que afluían a México de todas partes, en el gusto de los mexicanos; el comercio libre hizo llegar manufacturas europeas y artículos de moda en cantidades; y los precios relativamente bajos, los hacían atractivos para su compra; sastres y modistas europeos, principalmente franceses, se establecieron en todas las ciudades más grandes del país, y después de sólo pocos años se veían a las damas y caballeros, también en ciudades más pequeñas, completamente vestidos de acuerdo a la última moda parisina o londinense.¹⁴

A pesar de que la ropa y su mantenimiento eran considerablemente caros, “los mexicanos de las mejores posiciones” daban mucha importancia a que su apariencia fuese siempre impecable.

Que en las clases medias se encuentre este lujo de ropa en menor medida y en la clase baja no se encuentre, del todo se entiende por sí mismo. Las clases medias y bajas de la población, sobre todo los mestizos, son más fieles a sus antiguos trajes que las más altas, y entre ellas se ve sólo excepcionalmente moda europea (Mühlenpfordt 1969: 220, 221, 265, 267).

Del mismo modo, a mediados de siglo, nada había cambiado en relación con las enormes diferencias sociales que se manifestaban en el vestido. El ministro residente de Prusia en México, Emil Karl Heinrich von Richthofen, indicó que las importaciones europeas debían limitarse a aquellos objetos

que pertenezcan a las necesidades de aquella pequeña parte de la población mexicana que tenga esas necesidades y que esté en condiciones de satisfacerlas. Como consumidor de artículos importados del exterior queda eliminada completamente la raza nativa indígena, la cual, de los siete millones de la población total de la república, asciende a más de cuatro millones; se alimenta únicamente de productos nacionales y se viste, si se puede decir vestido a algunos trapos que en la mayoría de los casos apenas sí cubren las partes vergonzosas y que se producen en el país, con telas que están protegidas por aranceles proteccionistas (Richthofen 1854: 351, 352).

Debido a que tanto la clase baja de la ciudad como la del campo apenas contribuyeron a la formación de un sistema mercantil, se impone la pregunta de cuán grande eran las clases alta y media que podían ser compradoras de mercancías extranjeras. El volumen del mercado preocupó comprensiblemente también a los británicos desde un principio, ya que de

14 El impacto del *Versuch* de Mühlenpfordt puede equipararse con la obra de Ward. Wilhelm Stricker tomó, p.ej., en su obra *Die Republik Mexico nach den besten und neuesten Quellen geschildert*, páginas enteras de la descripción de Mühlenpfordt (sin citarlas); véase p.ej. la descripción (¡copia directa!) del traje típico criollo (Mühlenpfordt 1969: 265-267; Stricker 1847: 115-116). También otras partes son plagios.

ello dependía la dimensión de su esperado negocio en Latinoamérica. En 1806 especulaba William Jacobs en un dictamen del Foreign Office:

It is certainly difficult to calculate the powers of consumption, which such a country possesses, but if we consider that unlike the people of Europe, they have few domestic manufacturers, that they are voluptuous and indolent, that provisions are so abundant as to require but a small portion of labour to obtain a sufficiency, and that the natural riches of the country is only to be expended in foreign articles of luxury we may fairly presume, that a greater quantity of British wares would be consumed there than is at present exported to all Europe [...]. It is the middle and lower classes in every country that are the great consumers, and by rendering our wares within their reach we should increase the consumption tenfold.¹⁵

La memoria de Jacobs, que fue de gran significancia para la política británica en Latinoamérica, se refería al problema del poder adquisitivo de una amplia masa de población, de la cual a fin de cuentas dependía la venta de las mercancías. De acuerdo con un cálculo francés de 1821, el consumo promedio de bienes importados en México ascendía a no más de 12 reales (1,5 pesos) por persona y por año durante el cuarto de siglo anterior a la declaración de independencia, mientras que el consumo de productos nacionales agrícolas y de tipo manufacturado era de 52 pesos. Sin embargo, con este cálculo también se llegó a la conclusión de que habían entrado de contrabando más bienes de los que se importaron legalmente, lo que tuvo como consecuencia la distorsión de la estadística.¹⁶ En todo caso, se partía de un consumo muy limitado de la mayor parte de la población. Si se contrastan las diferentes fuentes de orden cualitativo y descriptivo, nuevamente aparecen considerables disparidades en los informes, las cuales dificultan cualquier intento de una cuantificación exacta. Una memoria británica de 1830, por ejemplo, indicaba que el consumo de mercancías británicas entre la clase media mexicana se percibía en considerable aumento, mientras que, por otro lado, no había alcanzado aún a la gran mayoría de la población.¹⁷ En el mismo año, sin embargo, el cónsul general prusiano Koppe reportaba, con relación a las mantas importadas de Europa, que imperaba un “consumo increíble de este artículo en el interior

15 William Jacobs: *Memorial on the advantages to be obtained by Great Britain from a Free Inter-course with Spanish America*, 14-II-1806: PRO, FO, 72/90, fols. 90, 91-93.

16 Notes político-commerciales. Commerce de la Veracruz, 18 de abril de 1821, Archives Nationales, París (ANP), Affaires Etrangères, B III 452, sin paginación.

17 Memoria anónima del FO, 25-VIII-1830: PRO, FO, 50/77, fols. 285-287.

del país, sobre todo entre la gran masa de la población indígena”.¹⁸ Por lo tanto, dos informantes que seguramente observaban detenidamente el mercado mexicano llegaron a resultados opuestos. Sólo la ampliación de la base de las fuentes que permitan datos cuantificables, puede solucionar tales contradicciones. Los siguientes datos pueden dar alguna pista.

Casi todos los observadores concuerdan en que en la primera mitad del siglo XIX la proporción de las clases alta y media de la población total mexicana era bastante reducida. En los reportes de viajeros se da noticia primeramente sobre el fenómeno más visible de la sociedad mexicana: acerca de los “estratos bajos”, presentes en todos lados, a saber, los mineros y campesinos, los vendedores ambulantes y los asalariados, los mendigos y léperos, etc. Se confronta su vida cotidiana con el estilo de vida de una pequeña y rica clase superior. Autores como Platt partieron también de una estructura de clases configurada en forma dicotómica para la descripción del mercado latinoamericano con respecto a la importación de bienes europeos. Sin embargo, parece ser que la porción de la clase media (sea ésta de la índole que sea) en el total de la sociedad, por lo menos en algunas partes del país, no era tan reducida (Di Tella 1973: 100-103). En el estado de Querétaro, por ejemplo, en el año de 1844 la clase superior y media urbana ascendía al 21% de toda la población no rural. A este 21% pertenecían (en primer lugar) rentistas (censualistas), abogados, médicos, la jerarquía eclesiástica, comerciantes con un ingreso promedio anual de más de 900 pesos; (en un segundo plano) empleados públicos y privados, dueños de fábricas grandes y pequeñas y de talleres con un ingreso anual promedio de entre 365 y 435 pesos; (en un tercer lugar) empleados del comercio y artesanos que ganaban anualmente entre 150 y 200 pesos. Este tercer grupo (7% del 21%), si no mostraba económicamente una diferencia demasiado grande con relación a la masa empobrecida de las clases bajas, sí lo hacía en su autoestima ideológica. Al considerarse parte de una clase distinta, su autopercepción determinaba su comportamiento en el consumo. Asimismo, su ingreso era algo superior que el ingreso per cápita promedio mexicano, el cual para 1845 se estimó en 56 pesos. Como referencia: en los Estados Unidos el promedio de ingreso per cápita era entonces de 274 pesos, en tanto que en Gran Bretaña alcanzaba 323 pesos (Coatsworth 1978: 82).

18 Koppe a la Secretaría de Relaciones de Prusia (Preußisches Außenministerium, PAM), México 24 de junio de 1830: Zentrales Staatsarchiv Merseburg (ahora Berlín, ZSAM), 2.4.I.II 5214, f. 192.

Los datos numéricos de otros lugares, para aproximadamente el mismo periodo, confirman la existencia de una clase media considerable. Para la población de Guadalupe, cerca de México, por ejemplo –la cual actualmente pertenece a la capital– se estimó para el año 1856 que la clase alta y la media constituían el 31% de la población total; también el puerto de Mazatlán, en Sinaloa, contaba en 1854 con una clase alta y media estimada del 31%. Para la ciudad de México puede determinarse, según el censo de 1849, un 26% aproximadamente de personas pertenecientes a los estratos medio y alto entre los adultos masculinos.¹⁹

Aparentemente, arriba de las clases bajas, que apenas contaban con un mínimo para sobrevivir, existía una clase media considerable, que por lo menos a mediados del siglo era más amplia que el sector sumamente pequeño de la clase alta privilegiada. Esta clase “media” de artesanos, tenderos, empleados, propietarios de talleres, así como (en el contexto rural) rancheros y arrendatarios, puede caracterizarse socioeconómicamente más bien por su estatus de incertidumbre que hacía aparecer extremadamente frágil su posición en la escala social, más que por su pobreza constante. Una parte considerable de esta clase media se hallaba, por lo menos potencialmente, entre los compradores de mercancías de importación extranjeras.

Los datos para Querétaro, México, Guadalupe y Mazatlán permiten considerar como probable que (por lo menos en estas poblaciones) entre el 21% y el 31% de la población eran compradores de mercancías de importación europeas. Si pudiera hacerse esta estimación para toda la población mexicana, resultaría que con una población estimada de aproximadamente siete millones, existiría una clase de consumidores potenciales de entre 1,5 y 2,2 millones. En 1826 el cónsul Dashwood estimaba que 1,5 millones de mexicanos compraban manufacturas europeas.²⁰ Más o menos al mismo tiempo, O’Gorman había estimado la población de San Luis Potosí, junto con los poblados circundantes, en 40.000 habitantes, de los cuales 15.000 eran consumidores de mercancías extranjeras. El cónsul general británico estimó, por lo tanto, una clase de compradores potenciales del 37,5%. Este cálculo seguramente es muy elevado, pero por otro lado deja ver que los observadores contemporáneos suponían

19 Este porcentaje probablemente deforma las proporciones reales, ya que el censo sólo registraba 120.000 habitantes (de probablemente aproximadamente 200.000) (Shaw 1979).

20 Dashwood a Canning, Xalapa, 31 de julio de 1826, PRO, FO, 50/28, f. 50.

en el contexto urbano una amplia clase de consumidores de mercancías importadas de Europa.²¹

Además de los antes citados, podrían mencionarse otros comentarios de las primeras décadas de la época independiente mexicana. Las observaciones no concuerdan en todos los puntos; sin embargo, muestran tantas coincidencias que, por lo menos, puede llegarse a tres conclusiones. La primera muestra a los criollos de las ciudades, junto con los europeos mismos, como los consumidores principales de mercancías europeas. Aparentemente, también una parte no tan pequeña de la clase media urbana pertenecía a los compradores de manufacturas importadas. La segunda conclusión es menos contundente: se refiere a la pregunta en qué medida los mestizos e indios también estaban en la situación económica y en la disposición mental de adoptar las nuevas costumbres en el vestido. La literatura deja en esta cuestión una impresión más bien ambigua. Sólo parece evidente que los textiles europeos y otras manufacturas para la clase media baja y la gran masa de la clase baja eran de importancia considerablemente menor que para los más ricos. Sin embargo, el hecho de que los textiles eran importados en grandes cantidades, de que las telas baratas de algodón representaban el volumen más grande dentro del grueso de los textiles importados y de que las mercancías importadas en general eran más baratas que los productos mexicanos, demuestra como muy probable —lo que también indican claramente algunos reportes de viajeros— que cantidades considerables de manufacturas europeas salían del círculo de los consumidores urbanos también hacia consumidores rurales (por ejemplo, en distritos mineros y centros agrarios). Finalmente, la tercera conclusión hace hincapié sobre el cambio en la moda y en el gusto en ciertos sectores de la sociedad mexicana después de la independencia del país y confirma la importancia (documentada ya exhaustivamente) que los comerciantes extranjeros otorgaban a la influencia en el gusto como condición para una expansión posterior de sus ventas (Herrera Canales 1977: 56-58).

Indudablemente, las importaciones del extranjero influían en la economía y sociedad de México. Desafortunadamente, no existen datos exactos (o tan sólo aproximados) que pudieran permitir una cuantificación de la dimensión de los daños económicos y sociales ocasionados entre los artesanos. Pero hasta hoy se ha mantenido la idea de que el gremio arte-

21 O'Gorman: Information regarding the Trade of Tampico obtained through a private channel in September 1824, Mexico, 1.º de marzo de 1825, PRO, FO, 203/3, f. 124.

sanal mexicano fue sacrificado a los intereses comerciales de las potencias extranjeras, que con ayuda del sector comercial de la burguesía mexicana pudieron penetrar en el mercado mexicano. Según esta interpretación, el artesanado no fue víctima de la revolución industrial, sino arrastrado por la corriente de manufacturas extranjeras, importadas después de 1821. En cierta manera, esta visión hace suyas las quejas de los artesanos de los años de 1820.

En Puebla, el artesanado entró en una severa crisis y la producción textil local decayó enormemente. En Durango, se quejaban tanto artesanos como comerciantes locales. Ahora bien: debido a que las importaciones legales en los primeros años de la independencia estaban considerablemente por debajo de los volúmenes de los primeros años de guerra, es de suponer que las constantes quejas de los artesanos después de 1821 reflejaban la precaria situación surgida en los diez años anteriores, y no eran necesariamente el resultado de la apertura de los puertos mexicanos a barcos y bienes extranjeros. Esta suposición se confirma por fuentes extranjeras. De acuerdo con un reporte francés de 1821, la decadencia de las manufacturas locales mexicanas en esa época ya estaba muy avanzada y se debía aparentemente a la importación de textiles de Asia, a través de Acapulco, que había aumentado enormemente desde la “regulación de libre comercio”.²²

En todo caso, la crisis del artesanado se hizo plenamente notoria durante los primeros años de la independencia. Aunque podía atribuirse a varias causas que en corto plazo no podían ser alteradas, la coincidencia de los síntomas de la crisis y de la independencia nacional llevó a la convicción, ampliamente difundida entre los círculos artesanales, de que la política liberal de la República y la irrupción de productos extranjeros tenían la culpa de su miseria. De ahí surgió, muy tempranamente ya, la reivindicación de promulgar prohibiciones de importación para proteger la producción nacional. La alternancia entre una política comercial liberal y conservadora, con aranceles bajos y elevados, respectivamente, sería una característica de las primeras décadas de la independencia mexicana.

22 Notes politico-commerciales. Commerce de la Veracruz, 18 de abril de 1821, Archives Nationales, París (ANP), Aff. Etr. B. III, f. 452.

Siglas de archivos

ANP	Archives Nationales (París).
PRO, FO	Public Record Office, Foreign Office (Londres).
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México (México, D.F.), Fondo Reservado, Fondo Universidad, caja 1-92.
ZSAM, PAM	Zentrales Staatsarchiv Merseburg (ahora Berlín), Preußisches Außenministerium.

Bibliografía

- ARCHIVO HISTÓRICO DE HACIENDA (1943-1944): *Archivo Histórico de Hacienda. Colección de Documentos*. Tomo 1 (1943): *La libertad del comercio en la Nueva España en la segunda década del siglo XIX*. Introducción por Luis Chávez Orozco. Tomo 2 (1944): *Comercio extranjero por el puerto de San Blas en los años 1812 a 1817*. Introducción por Joaquín Ramírez Cabañas. Tomo 3 (1944): *Relaciones estadísticas de Nueva España de principios del siglo XIX*. México, D.F.: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Dirección de Estudios Financieros.
- ARCILA FARIAS, Eduardo (1974): *Reformas económicas del siglo XVIII en Nueva España*. 2 vols. México, D.F.: Secretaría de Educación Pública.
- BANCO DE AVÍO (1835): *Informe y cuentas: que el Banco de Avío presenta en cumplimiento de lo prevenido en el artículo 9.º de la ley de 16 de octubre de 1830*. Redactado por el ciudadano Victoriano Roa, secretario interino de la Junta directiva del mismo Banco. México.
- BARRIO LORENZOT, Francisco del (coord.) (1920): *El trabajo de México durante la época colonial. Ordenanzas de gremios de La Nueva España*. México, D.F.: Dirección de Talleres Gráficos.
- BAZANT, Jan (1964): “Evolución de la industria textil poblana (1544-1845)”. En: *Historia Mexicana*, 13, 4, pp. 473-516.
- BECHER, Carl C. (1834): *Mexico in den ereignißvollen Jahren 1832 und 1833*. Hamburg: Perthes.
- BRADING, David A. (1971): *Miners and Merchants in Bourbon Mexico 1763-1810*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BULLOCK, William ([1824] 1825): *Six Months' Residence and Travels in Mexico. Containing Remarks on the Present State of New Spain, its Natural Productions, State of Society, Manufactures, Trade, Agriculture, and Antiquities, etc.* 2 vols. London: John Murray.
- BURKART, Joseph (1836): *Aufenthalt und Reisen in Mexico in den Jahren 1825 bis 1834*. 2 vols. Stuttgart: Schweizerbart.
- CALDERÓN DE LA BARCA, Frances ([1843] 1982): *Life in Mexico*. Berkeley: University of California Press.
- CARPENTER, William W. (1851): *Travels and Adventures in Mexico in the Course of Journeys of Upward of 2500 Miles, Performed on Foot. Giving an Account of the Manners and Customs of the People, and the Agricultural and Mineral Resources of that Country*. New York: Harper & Brothers.
- CARRERA STAMPA, Manuel (1953): “Las ferias novohispanas”. En: *Historia Mexicana*, 2, 3, pp. 319-342.

- (1954): *Los gremios mexicanos: La organización gremial en Nueva España, 1521-1861*. México, D.F.: Edición y distribución Ibero Americana de Publicaciones.
- (1955): “La feria de Jalapa. 1720-1778”. En: *Revista de la Universidad Veracruzana*, 4, 2, pp. 63-71.
- (1961): “El Obraje Novohispano”. En: *Memorias de la Academia Mexicana de la Historia*, 20, 2, pp. 148-171.
- CHÁVEZ OROZCO, Luis (coord.) (1936): *El obraje, embrión de la fábrica. (Documentos para la Historia Económica de México, vol. 11.)* Con una introducción de José María González. México, D.F.: Secretaría de la Economía Nacional.
- (1938): *Historia económica y social de México. Ensayo de interpretación*. México, D.F.: Botas.
- (1947): *Historia de México: 1808-1836*. México, D.F.: Patria.
- (coord.) (1977): *La agonía del artesanado mexicano*. México, D.F.: Centro de Estudios Históricos del Movimiento Obrero (CEHSMO).
- CHÁVEZ OROZCO, Luis/FLORESCANO, Enrique (coords.) (1965): *Agricultura e industria textil de Veracruz: siglo XIX*. Xalapa: Universidad Veracruzana.
- COATSWORTH, John H. (1978): “Obstacles to Economic Growth in Nineteenth-Century Mexico”. En: *American Historical Review*, 83, pp. 80-100.
- COLÓN REYES, Linda Ivette (1982): *Los orígenes de la burguesía y el Banco de Avío*. México, D.F.: El Caballito.
- CUÉ CÁNOVAS, Agustín (1959): *La industria en México (1521-1845)*. México, D.F.: Centenario.
- (1960): *Historia Social y Económica de México (1521-1854)*. México, D.F.: Editorial Trillas.
- DI TELLA, Torcuato S. (1973): “The Dangerous Classes in Early Nineteenth Century Mexico”. En: *Journal of Latin American Studies*, 5, 1, pp. 79-105. Ed. en español (1972): “Las clases peligrosas a comienzos del siglo XIX en México”. En: *Desarrollo Económico*, 12, 48, pp. 761-791.
- EMBAJADA DE MÉXICO EN ESPAÑA (1949-1968): *Relaciones Diplomáticas Hispano-Mexicanas (1839-1898)*. 4 vols. México, D.F.: El Colegio de México.
- EXTRANJEROS (1832): *Los extranjeros y los aventureros*. México, D.F.: Documento del Fondo Reservado de la UNAM, Fondo Universidad, caja 1-92, varios.
- FLORESCANO, Enrique (1965): “Estudio preliminar”. En: Chávez Orozco, Luis/Florescano, Enrique (coords.): *Agricultura e industria textil de Veracruz: siglo XIX*. Xalapa: Universidad Veracruzana, pp. 29-99.
- FLORESCANO, Enrique/GIL, Isabel (coords.) (1973): *Descripciones económicas generales de Nueva España, 1784-1817*. México, D.F.: Instituto Nacional de Antropología e Historia, Depto. de Investigaciones Históricas, Seminario de Historia Económica.
- GILLIAM, Albert M. (1847): *Travels in Mexico, during the Years 1843 and 44; including a Description of California, the Principal Cities and Mining Districts of that Republic; the Oregon Territory, etc.* Aberdeen: George Clark.
- GONZÁLEZ ÁNGULO, Jorge (1983): *Artesanado y ciudad a finales del siglo XVIII*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- GONZÁLEZ ÁNGULO, Jorge/SANDOVAL ZARANZ, Roberto (1980): “Los trabajadores industriales de Nueva España, 1750-1810”. En: Florescano, Enrique (coord.): *De la Colonia al imperio*. México, D.F.: Siglo XXI, pp. 173-238.

- GREENLEAF, Richard E. (1967): "The Obraje in the late Mexican Colony". En: *The Americas*, 23, 3, pp. 227-250.
- HALL, Basil (1825): *Extracts from a Journal, Written on the Coasts of Chili, Peru and Mexico, in the Years 1820, 1821, 1822*. 2 vols. Edinburgh: Archibald Constable.
- HERRERA CANALES, Inés (1977): *El comercio exterior de México 1821-1875*. México, D.F.: El Colegio de México.
- (1982): *Estadística del comercio exterior de México (1821-1875)*. México, D.F.: Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- HORROROSA CRUELDAD (1826): "Horrorosa crueldad del obraje de Posadas". [*El Observador*] México: Imprenta del ciudadano Alejandro Valdés.
- HUMBOLDT, Alexander von (1985): *Ensayo político sobre el reino de La Nueva España*. 4 vols. México, D.F.: Porrúa.
- IMLAH, Albert M. (1950): "The Terms of Trade of the United Kingdom, 1798-1913". En: *Journal of Economic History*, 10, pp. 170-194.
- ISRAEL, Jonathan (1975): *Race, Class and Politics in Colonial Mexico, 1610-1670*. Oxford: Oxford University Press.
- KAUFHOLD, Karl Heinrich (1978): "Umfang und Gliederung des deutschen Handwerks um 1800". En: Abel, Wilhelm, et al.: *Handwerksgeschichte in neuer Sicht* (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, 16). Göttingen: Schwartz, pp. 26-64.
- LATROBE, Charles Joseph ([1836] 1970): *The Rambler in North America: 1832-1833*. 2 vols. London, reimpresión New York: Seeley & Burnside.
- LIEHR, Reinhard (1971): *Stadtrat und städtische Oberschicht von Puebla am Ende der Kolonialzeit (1787-1810)*. Wiesbaden: Steiner. Ed. en español (1976): *Ayuntamiento y oligarquía en Puebla, 1787-1810*. 2 vols. México, D.F.: Secretaría de Educación Pública, SepSetentas.
- LÓPEZ APARICIO, Alfonso (1952): *El movimiento obrero en México: antecedentes, tendencias y desarrollo*. México, D.F.: Jus.
- LÓPEZ CÁMARA, Francisco (1962): *Los fundamentos de la economía mexicana en la época de la Reforma y la Intervención. (La vida agrícola e industrial de México según fuentes y testigos europeos)*. México, D.F.: Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística.
- LÓPEZ CANCELADA, Juan (1811): *Ruina de la Nueva España si se declara el comercio libre con los extranjeros*. Cádiz: Imprenta de M. Santiago de Quintana.
- LYON, G. F. (1828): *Journal of a Residence and Tour in the Republic of Mexico in the Year 1826. With some Account of the Mines of that Country*. 2 vols. London: John Murray.
- MACLURE, William (1831-1838): *Opinions on Various Subjects, Dedicated to the Industrious Producers*. 3 vols. New Harmony: School Press.
- MARTIN, Norman F. (1972): "La desnudez en la Nueva España del siglo XVIII". En: *Anuario de Estudios Americanos*, 29, pp. 261-294.
- MIÑO GRIJALVA, Manuel (1983): "Espacio económico e industrial textil: Los trabajadores de Nueva España, 1780-1810". En: *Historia Mexicana*, 32, 4, pp. 524-553.
- (1990): *Obrajes y tejedores de Nueva España 1700-1810*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales. Ed. mexicana corregida: México, D.F.: El Colegio de México, 1998.
- MORENO NAVARRO, Isidoro (1973): *Cuadros del mestizaje americano. Estudio antropológico del mestizaje*. Madrid: José Porrúa Turanzas.

- MÜHLENPFORDT, Eduard ([1844] 1969): *Versuch einer getreuen Schilderung der Republik Mexiko*. Introducción por Ferdinand Anders. Graz: Akademische Druck- und Verlagsanstalt.
- NORMAN, Benjamin Moor (1843): *Rambles in Yucatán; or Notes of Travel through the Peninsula, Including a Visit to the Remarkable Ruins of Chi-Chen, Kabab, Zayi, and Uxmal*. New York: J. & H. G. Langley.
- ORTIZ DE LA TABLA DUCASSE, Javier (1978): *Comercio exterior de Veracruz 1778-1821. Crisis de Dependencia*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispano-Americanos.
- OTHÓN DE MENDIZÁBAL, Miguel (1947): "Las artes textiles indígenas y la industria textil mexicana". En: *Obras completas*, vol. 6. México, D.F.: Talleres Gráficos de la Nación.
- PEÑA, Sergio de la (1975): *La formación del capitalismo en México*. México, D.F.: Siglo XXI.
- PENNY, Edward B. (1828): *A Sketch of the Customs and Society of Mexico, in a Series of Familiar Letters, and a Journal of Travels in the Interior, during the Years 1824, 1825, 1826*. London: Longman & Co.
- PLATT, D. C. M. (1972): *Latin America and British Trade 1806-1914*. London: Charles Black.
- (coord.) (1977): *Business Imperialism 1840-1930. An Inquiry Based on British Experience in Latin America*. Oxford: Clarendon Press.
- POHL, Hans/HAENISCH, Jutta/LOSKE, Wolfgang (1978): "Aspectos sociales del desarrollo de los obrajes textiles en Puebla colonial". En: *Comunicaciones (Proyecto Puebla-Tlaxcala)*, 15, pp. 41-45.
- POTASH, Robert A. (1959): *El Banco de Avío de México. El fomento de la industria 1821-1846*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- PRIETO, Guillermo (1850): *Indicaciones sobre el origen, vicisitudes y estado que guardan actualmente las rentas generales de la Federación Mexicana*. México, D.F.: Ignacio Cumplido.
- QUINTANA, Miguel A. (1957): *Estevan de Antuñano. Fundador de la industria textil en Puebla*. 2 vols. México, D.F.: Ministerio de Hacienda y Crédito Público.
- QUIRÓS, José María (1817): *Memoria de estatuto. Idea de la riqueza que daban a la masa circulante de Nueva España sus naturales producciones en los años de tranquilidad, y su abatimiento en las presentes conmociones*. Veracruz: sin editorial.
- REAL DÍAZ, Joaquín (1959): "Las ferias de Jalapa". En: *Anuario de Estudios Americanos*, 16, pp. 167-314.
- RICHTHOFEN, Emil Karl Heinrich Freiherr von (1854): *Die äusseren und inneren politischen Zustände der Republik Mexico seit deren Unabhängigkeit bis auf die neueste Zeit*. Berlin: Deckersche Geheime Ober-Hofbuchdruckerei.
- RIVERO, Luis Manuel de (1844): *Méjico en 1842*. Madrid: Imprenta de D. Eusebio Aguado.
- SALVUCCL, Richard J. (1982a): *Industrial Organization and Economic Geography: The Textile Manufactories in New Spain, 1690-1810*. Manuscrito inédito. Bielefeld: Universität Bielefeld.
- (1982b): *Enterprise and Economic Development in Eighteenth-Century Mexico. The Case of the Obrajes*. Tesis de doctorado. Berkeley. Ann Arbor: University Microfilms International.
- SANTIAGO CRUZ, Francisco (1960): *Las artes y los gremios en la Nueva España*. México, D.F.: Jus.
- SCHRAMM, Percy Ernst (1950): *Deutschland und Übersee. Der deutsche Handel mit den anderen Kontinenten, insbesondere Afrika, von Karl V. bis zu Bismarck. Ein Beitrag zur Geschichte der Rivalität im Wirtschaftsleben*. Braunschweig: Westermann.

- SHAW, Frederick J. (1979): "The Artisan in Mexico City (1824-1853)". En: Frost, Elsa Cecilia (coord.): *El trabajo y los trabajadores en la historia de México*. México, D.F.: El Colegio de México, pp. 399-418.
- STRICKER, Wilhelm F. K. (1847): *Die Republik Mexico nach den besten und neuesten Quellen geschildert*. Frankfurt am Main: Bibliothek der Länder- und Völkerkunde.
- SUPER, John C. (1976): "Querétaro obrajes: Industry and Society in Provincial Mexico, 1600-1810". En: *Hispanic American Historical Review*, 56, 2, pp. 197-216.
- THOMSON, Guy (1978): *Economy and Society in Puebla de los Angeles 1800-1850*. 2 vols. Tesis de doctorado. Oxford: University of Oxford.
- (1986): "The Cotton Textile Industry in Puebla during the Eighteenth and Early Nineteenth Centuries". En: Jacobsen, Nils/Puhle, Hans-Jürgen (coords.): *The Economies of Mexico and Peru during the Late Colonial Period, 1760-1810*. Berlin: Colloquium, pp. 169-202.
- (1989): *Puebla de los Angeles. Industry and Society in a Mexican City, 1700-1850*. Boulder: Westview Press.
- (2002): *Puebla de los Angeles: industria y sociedad de una ciudad mexicana, 1700-1850*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- VILLA SÁNCHEZ, Juan (1835): *Puebla sagrada y profana. Informe dado a su muy ilustre Ayuntamiento el año de 1746*. Puebla: J. M. Campos.
- VILLANUEVA SALDÍVAR, M. (1963): *Las ferias medievales y su influencia en las ferias mexicanas*. Tesis doctoral. México, D.F.: UNAM.
- VOSS, Stuart F. (1982): *On the Periphery of Nineteenth-Century Mexico. Sonora and Sinaloa 1810-1877*. Tucson: University of Arizona Press.
- WARD, Henry G. (1828/1829): *Mexico im Jahre 1827*. 2 vols. Weimar: Verlag des Gr. M. S. pr. Landes-Industrie-Comptoirs.
- WHEAT, Marvin (1857): *Travels on the Western Slope of the Mexican Cordillera, in the Form of fifty-one Letters, Descriptive of much of this Portion of the Republic of Mexico; of some of its Chief Cities and Towns; of the Constitutional Aspect of Topographical Features of that Region; and of its Productions and Capabilities, Embracing its Commerce, Agriculture, Manufactures, Industry, Mineral and Forest Resources; as well as the Manners and Customs of the People*. San Francisco: Whitton, Towne & Co.
- ZIRCKEL, Otto (1849): *Tagebuch geschrieben während der nordamerikanisch-mexikanischen Campagne in den Jahren 1847 und 1848 auf beiden Operationslinien*. Halle: H. W. Schmidt.

El patrón del comercio exterior de México, 1870-1929

Sandra Kuntz Ficker

1. Introducción

El propósito de este trabajo es ofrecer un análisis del patrón del comercio exterior de México entre 1870 y 1929, es decir, en un periodo que podría definirse como la primera globalización de la época contemporánea. Esta era de integración se inició en el plano internacional desde mediados del siglo XIX, impulsada por el crecimiento de las potencias económicas y por la disminución en los costos de transporte. Sin embargo, condiciones adversas –tales como la guerra civil entre liberales y conservadores y la Intervención francesa– impidieron que México aprovechara tempranamente esta ventana de oportunidad. Aunque con cierto rezago respecto a otros países latinoamericanos, México participó intensamente de esa primera corriente globalizadora, mediante el ahondamiento de su presencia en el mercado internacional y la apertura a inversiones y préstamos procedentes del exterior. Esta participación se sustentó en un modelo de crecimiento orientado por las exportaciones, que implicó la creación de un sistema de transporte moderno, la ampliación de la frontera productiva, la incorporación de recursos ociosos, la movilización de fuerza de trabajo y, a partir de cierto momento, cambios en la estructura de la economía que coadyuvaban a un incipiente proceso de industrialización. El proceso no fue interrumpido por la Revolución mexicana y los fenómenos político-sociales asociados a ella, sino que llegó a su fin como resultado de la Gran Depresión, un evento ajeno a los acontecimientos nacionales que produjo el quiebre del sistema internacional de origen liberal y dio paso a una etapa de nacionalismo y proteccionismo que perduraría hasta las últimas décadas del siglo XX.

El tema central de este trabajo es la integración de México en el sistema económico internacional a través del comercio exterior. Este proceso entrañó profundas transformaciones en el patrón tradicional del comercio que se había definido desde finales de la colonia e inicios del periodo independiente. Por un lado, se modificó el número de socios con que México comerciaba y la significación relativa de cada uno de ellos; por el otro, se

transformó en forma sustancial la composición del comercio exterior de este país. De estos aspectos se ocupa el trabajo que aquí se presenta. En primer lugar, se estudia el grado de concentración o dispersión del comercio exterior de México entre los socios principales, y la forma en que aquélla evolucionó a lo largo del periodo. En segundo lugar, se analiza el patrón de distribución geográfica y por productos del comercio exterior y los cambios que experimentó durante la primera era exportadora. El objetivo es, por una parte, mostrar cómo evolucionaron las dimensiones cuantitativas de estos dos aspectos del comercio, y por la otra de adentrarnos en los “contenidos” o rasgos cualitativos que explican esa evolución. Se trata, por ejemplo, de indagar acerca de los factores que determinaron una alta concentración del comercio exterior en el caso de México, o de identificar los elementos que explican la existencia y duración del auge exportador. Naturalmente, en cada uno de los tres aspectos mencionados me referiré a las dos dimensiones del comercio exterior (las importaciones y las exportaciones), aunque es probable que se enfatice más alguna de ellas en aras de la presentación.

Este texto constituye la versión más acabada de un trabajo iniciado algunos años atrás, y cuyos resultados parciales fueron publicados recientemente (Kuntz Ficker 2006).¹ Permítanme mencionar las novedades que se incorporan aquí respecto a aquellos avances:

1. El periodo de estudio, que antes concluía en 1914, se extiende ahora hasta 1929, año de quiebre del modelo de crecimiento y punto final del primer auge exportador.
2. Las estadísticas de los socios europeos que sirven de base a la reconstrucción de las series comerciales se complementa con la adición de dos países más, Bélgica y España, que se suman a la muestra anterior formada por Inglaterra, Francia y Alemania.²
3. El análisis del patrón del comercio, que antes se reducía a la relación de México con Europa, se completa con la inclusión de Estados Unidos, lo que da un alcance y solidez mucho mayor a la interpretación.³

1 Aún más recientemente, he publicado una versión de este trabajo en Kuntz Ficker (2007, cap. 3).

2 Las referencias genéricas de estas fuentes son: Statistik (1891-1912); Ministre (1871-1914); Degrevé (1982); Dirección (1875-1931); Direction (1872-1931); Great Britain (1870-1930).

3 Las principales fuentes comerciales de Estados Unidos son: United States (1872-1892); United States (1893-1930).

2. Algunas consideraciones metodológicas

El análisis del patrón del comercio exterior de México que se ofrece en este artículo parte de una investigación más amplia que incluye un trabajo de reconstrucción del valor anual del comercio basada en las fuentes oficiales de México y sus principales socios comerciales (Kuntz Ficker 2002: 213-270), y que ha llevado a la publicación de dos libros en los que se aborda *in extenso* el tema del comercio exterior y de las exportaciones, respectivamente (Kuntz Ficker 2007; 2010). Aunque los criterios de ese ejercicio no se pueden exponer aquí, conviene al menos hacer algunas precisiones al respecto.

Debido a la naturaleza de las fuentes utilizadas, el análisis se basa en aquella porción de los intercambios cuyo origen y destino son conocidos (es decir, los intercambios realizados con los seis socios principales). Aunque la cobertura de esta muestra es muy amplia (en promedio, más de 90% del comercio para todo el periodo de estudio), existe un residuo cuya pertenencia geográfica puede presumirse pero no establecerse con absoluta seguridad, y que por lo tanto no es considerado aquí.⁴ La magnitud de este residuo se ilustra en las gráficas que llevan el número 1.

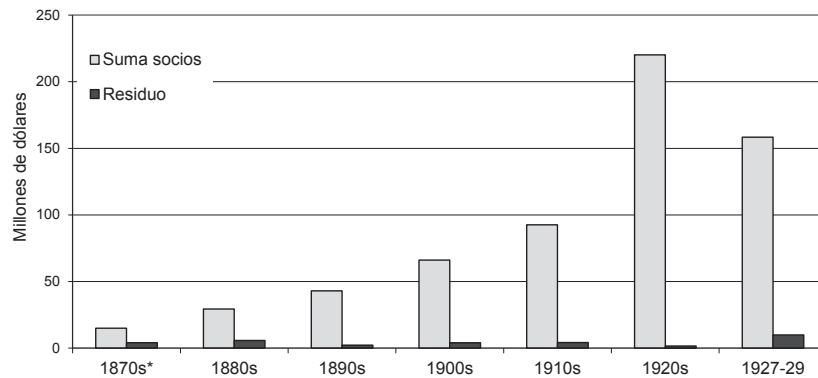
Más allá de esta limitación, la distribución por países se realiza a partir de la clasificación geográfica que proporcionan las estadísticas oficiales de los socios comerciales involucrados. Aunque por lo general ésta se basa en el criterio de origen y destino, las fuentes aclaran en ocasiones que este último se consigna “hasta donde se conoce”.⁵ Por esta razón, pese a que la distribución geográfica del comercio que se registra en estas fuentes es relativamente confiable, es prudente asumir que un cierto porcentaje del comercio puede tener una asignación geográfica equivocada. Aunque estas posibles imprecisiones crean cierto margen de error en

4 Salvo aclaración en contrario, se incluye en este residuo el valor de las reexportaciones estadounidenses a México durante la década de 1870, debido a que se trata de mercancías procedentes de Europa cuyo origen preciso no es posible definir (aunque sabemos que en su mayoría se originaban en Gran Bretaña). Esta intermediación cesó desde el momento en que aumentaron las vinculaciones de México con la economía internacional, haciendo caer las reexportaciones de Estados Unidos a México a un porcentaje insignificante del total a partir de la década de 1880.

5 A partir de 1909, Inglaterra sustituyó ese criterio por el de “país de consignación”. A partir de 1900, España hizo explícito que utilizaba el criterio de origen y destino, añadiendo en este último caso “según destino real” (Allen/Ely 1953: 283-284, 292, 355, 359; Kendall/Bradford Hill 1952: 30).

la clasificación geográfica de los intercambios, un estudio muy cercano de las estadísticas comerciales me lleva a sugerir que este margen no entraña una distorsión seria de la orientación del comercio mexicano a lo largo del periodo de estudio. Finalmente, aun cuando el recurso a las

**Gráfica 1 A: Comercio mexicano de mercancías, 1870-1929:
Suma de socios y residuo (valores fob en dólares, promedios trienales)
Importaciones**

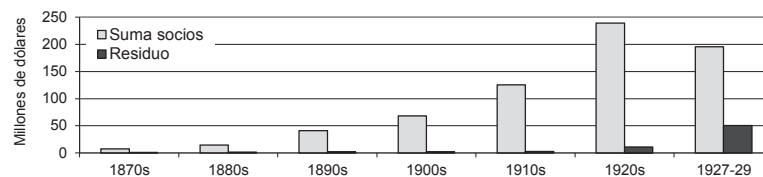


Nota: Los promedios corresponden a tres años del inicio del decenio, los cuales, por razones de las fuentes, no son los mismos para todos los países.

* El residuo incluye reexportaciones de Estados Unidos, seguramente procedentes de Europa, en su mayoría de Gran Bretaña.

Fuentes: Reconstrucción propia de las importaciones, de acuerdo con Kuntz Ficker (2007).

**Gráfica 1 B: Comercio mexicano de mercancías, 1870-1929:
Suma de socios y residuo (valores fob en dólares, promedios trienales)
Exportaciones**



Nota: Los promedios corresponden a tres años del inicio del decenio, los cuales, por razones de las fuentes, no son los mismos para todos los países. El residuo incluye reexportaciones de Estados Unidos.

Fuentes: Reconstrucción propia de las exportaciones, de acuerdo con Kuntz Ficker (2007).

estadísticas oficiales de los principales socios comerciales de México ofrece una mayor confiabilidad a los resultados del análisis, no es aconsejable desconocer la existencia de imprecisiones en el registro del comercio de cualquier país, derivadas tanto de los criterios de clasificación o valoración como del contrabando. Así pues, el análisis que sigue provee cifras indicativas, no exactas pero probablemente muy aproximadas, del patrón geográfico del comercio exterior de México y de su evolución entre 1870 y 1929.

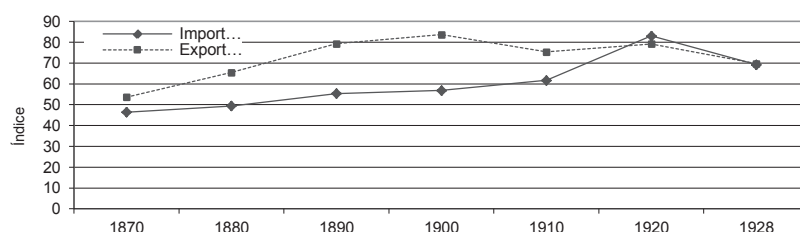
3. Concentración vs. dispersión geográfica

Empecemos por el problema de la concentración geográfica del comercio exterior. Por concentración del comercio se entiende no tanto el porcentaje de las importaciones o de las exportaciones que acapara uno de los socios comerciales, sino más precisamente y de acuerdo con la definición proporcionada por Albert Hirschman, el “número de países con los cuales comercia y [...] la distribución más o menos equitativa de su comercio entre estos países” (Hirschman 1980: 98). En el caso de México, un país que tradicionalmente concentraba su comercio exterior en unos cuantos socios dominantes, la primera de estas condiciones no varió a lo largo del siglo XIX, pero sí la segunda: en efecto, a partir de la década de 1870, y sobre todo de 1880, el comercio exterior de México tendió a concentrarse en forma pronunciada en uno de los cuatro socios principales. Para medir con más precisión el fenómeno de la concentración, el propio Albert Hirschman diseñó una fórmula que expresa “el grado de oligopolio, u oligopsonio, que existe en el mercado externo de un país, considerándose al monopolio como un caso límite de oligopolio” (Hirschman 1980: 99). Un país cuyo comercio estuviera totalmente concentrado en un solo socio alcanzaría un índice de 100, y otro cuyo comercio estuviera igualmente distribuido entre el mayor número de socios posible, tendría un coeficiente de 14.14. La fórmula diseñada por Hirschman se puede expresar así:

$$G_{mx} = \sqrt{\sum (x_{ms} / x_m)^2}$$

donde G_{mx} representa la concentración geográfica de las exportaciones x del país m ; x_{ms} , las exportaciones de m al país s , y x_m , las exportaciones totales del país m . La gráfica 2 presenta el resultado que arroja la aplicación de este índice al comercio exterior de México.

Gráfica 2: Índices de concentración geográfica del comercio exterior de México, 1870-1928



Fuentes: Elaboración propia basándose en la reconstrucción de los valores anuales del comercio (véase Kuntz Ficker 2007). El índice se obtuvo a partir de la fórmula propuesta por Hirschman (1980: 98).

Como se puede ver, en el caso de México la concentración en las exportaciones fue mucho mayor que en las importaciones, lo cual coincide con las tendencias observadas a nivel internacional (Hirschman 1980: 101, 106; Michaely 1962: 21). Hirschman y Michaely atribuyen este fenómeno a que los países económicamente atrasados exportan unos cuantos productos a unos pocos mercados, pero requieren una gran cantidad de artículos para abastecer una economía poco diversificada. En el caso de México esta disparidad posee un significado particular: aun cuando México tendió a concentrar sus exportaciones en un socio dominante, preservó una significativa diversidad en su comercio de importación, lo cual redujo su dependencia comercial respecto al socio principal. Esta multilateralidad en los intercambios externos matiza sin duda alguna la noción de la dependencia que surgiría de la concentración del comercio (en el sentido que sugiere Hirschman, y que se comentará más adelante), y hace pensar más bien que México ejerció un alto grado de autonomía a la hora de elegir a los proveedores de sus productos de importación. Ello es tanto más notable por cuanto al mismo tiempo Estados Unidos se convertía en el principal origen de las inversiones directas en la economía mexicana, un factor que naturalmente aumentaría la propensión del país receptor a concentrar su comercio de importación. Esta disparidad en el grado de concentración entre las dos dimensiones del comercio disminuyó drásticamente como resultado de la Primera Guerra Mundial, cuyo efecto más notorio en este sentido fue la abrupta reorientación de las importaciones hacia Estados Unidos. Aunque la concentración en ambas dimensiones del intercambio

disminuyó en diez puntos en el curso de la siguiente década, la multilateralidad del periodo anterior a la guerra parece haber llegado a su fin, dando paso a una mayor bilateralidad en el comercio exterior de México. Como resultado de ello, a partir de entonces la concentración en las exportaciones se correspondió con una concentración muy similar en las importaciones.

Detengámonos por un momento en las exportaciones. Como muestra la gráfica, México arrancó de un nivel moderadamente alto de concentración, pero escaló luego a un ritmo vertiginoso hacia niveles elevadísimos, rebasando el índice de 80 en la primera década del siglo xx. Aunque el índice retrocedió en las siguientes décadas, en ningún momento posterior las exportaciones mexicanas registraron menos de 70, lo que refleja todavía una concentración geográfica muy elevada.

Los autores que se han ocupado del problema han identificado varios factores que favorecen la concentración geográfica del comercio de exportación. En primer lugar, las exportaciones suelen estar más concentradas en los países pequeños que tienen pocos productos para exportar y lo hacen en cantidades modestas, puesto que en estos casos unos pocos socios pueden adquirir toda la producción exportable de aquellos. Asimismo, la disponibilidad de un número reducido de productos para exportar se asocia con un pobre desarrollo económico e industrialización, que redundaría en una escasa diversificación de las exportaciones. Así, una alta concentración de las exportaciones se presentaría en países pequeños, atrasados, escasamente industrializados y con una pobre variedad de productos que además, podemos inferir, serán predominantemente de origen primario (Michaely 1962: 13-14, 22, 25). Finalmente, se ha observado que la concentración es menor cuando en un territorio limitado existen muchos países, puesto que la mera vecindad propicia lazos comerciales con un número mayor de socios.

En cambio, donde un área comercial importante consiste en un solo país —es decir, los Estados Unidos—, encontramos que el comercio de los países localizados cerca está fuertemente concentrado en términos geográficos, aun si estos países están altamente desarrollados, como Canadá (Michaely 1962: 23-24).

En el México de estos años se hizo valer la correlación entre grado de desarrollo económico y nivel de concentración geográfica de las exportaciones. Sin embargo, en este caso no actuaron como factores condicionantes ni el tamaño del país (puesto que México no es un país pequeño) ni la escasa diversificación de las exportaciones. Contra lo que pudiera pensarse, pese al escaso nivel de industrialización y al origen primario de muchas de

sus exportaciones, México alcanzó una diversificación considerablemente alta en su cesta exportadora, probablemente la mayor de América Latina. A partir de 1890, para que México sumara el 80% del valor total exportado era necesario considerar los doce principales productos de exportación, mientras que la mayor parte de los países latinoamericanos alcanzaban ese porcentaje con tan sólo dos de sus principales productos.⁶ De manera que, por lo que se refiere a México, la variedad en la composición del comercio debió actuar más bien como un factor favorable a una mayor dispersión geográfica. Sin embargo, esta condición se vio fuertemente contrarrestada por la vecindad geográfica con un territorio que, siendo un área comercial muy importante y diversa en términos de recursos, especialización productiva y desarrollo económico, consistía en un solo país, los Estados Unidos. En realidad, este factor se impuso sobre todos los demás, confiando a México un nivel de concentración geográfica muy superior al de casi cualquier otra nación de América Latina, independientemente de su tamaño y nivel de desarrollo económico, y similar tan sólo al de Cuba, el otro vecino latinoamericano de Estados Unidos que sí combinaba todos los factores favorables a una mayor concentración.

El problema de la concentración geográfica de las importaciones ha recibido menos atención. Ello se debe quizás al hecho ya mencionado de que ésta ha sido históricamente más moderada que la de las exportaciones, y a que sus implicaciones son menos llamativas. Sin embargo, un simple vistazo a una muestra de países pone en evidencia el hecho de que el factor vecindad también jugó un papel determinante en este fenómeno, como se observa en el cuadro 1. El cuadro ofrece una muestra amplia de países que participaban en el mercado internacional. Los hay europeos y latinoamericanos, grandes y pequeños, avanzados y atrasados. Con una sola excepción (la de España), los países europeos exhiben una concentración considerablemente baja, que se explica sobre todo por el hecho ya mencionado de que en un territorio relativamente pequeño coexistan muchos países. Además de ser reducida, la concentración disminuyó en este primer grupo a lo largo del periodo, siendo en todos los casos más pequeña en el último año respecto al primero. En la parte baja de la tabla se incluye una muestra de países americanos, dentro de los cuales se reconocen dos

6 Bulmer-Thomas ofrece un índice de concentración para una lista de 21 países. En 13 de ellos, el 70% del total de las exportaciones se alcanza con tan sólo los dos principales productos (Bulmer-Thomas 1994: 59, cuadro 3.2).

patrones claramente diferenciados: los países geográficamente cercanos a Estados Unidos, y los relativamente más alejados de él.

Cuadro 1: Índice de concentración de las importaciones

	1870	1880	1890	1900	1910	1920	1928
FR	24	25	22	23	22	31	20
DE		25	27	28	24	33	18
IT	41	38	32	31	28	38	25
ES	56	51	43	29	30	9	27
GB	23	30	28	30	22	31	19
CANADÁ	59	51	60	67	67	66	73
CUBA	22		59	53	54	73	61
MÉXICO	46	49	55	57	62	83	69
US	37	34	28	23	23	17	18
ARGENTINA	28	30	42	40	38	41	33
BRASIL				24	36	48	38
CHILE	26	22	23	43	42	42	38
COLOMBIA	12		21	23	47	49	45

Notas: Se señala con gris claro las concentraciones por debajo de 50, y con gris oscuro por encima de ese índice. En blanco aparecen los datos faltantes.

Fuentes: Para México, elaboración propia con base en reconstrucción de las importaciones (véase Kuntz Ficker 2007). Para los otros países; Mitchell (2003). La estimación de los índices es elaboración propia con base en Hirschman (1980: 98).

Aun cuando en casi todos ellos la década de 1910 concluyó con una mayor concentración del comercio (probablemente propiciada por la Primera Guerra Mundial), al finalizar los años veinte los índices de concentración en este grupo eran todavía moderados. Como era de esperarse, Estados Unidos exhibió una concentración baja, y aun declinante, a lo largo del periodo. En cambio, los tres países que comparten la proximidad geográfica con ese país, independientemente de su nivel de desarrollo, muestran una concentración muy elevada, que de hecho aumentó en forma considerable a lo largo del periodo. Pese a ser el país más rico, Canadá tuvo la más alta concentración comercial de los tres, y exhibió este comportamiento desde el inicio del periodo. En cambio, hacia 1870 México y –en mucho mayor medida– Cuba mostraban una mayor dispersión geográfica de su comercio de importación y sólo a partir de los años de 1890 revirtieron esa situación, revelando quizá el *timing* de su integración económica con la potencia norteamericana. Acaso

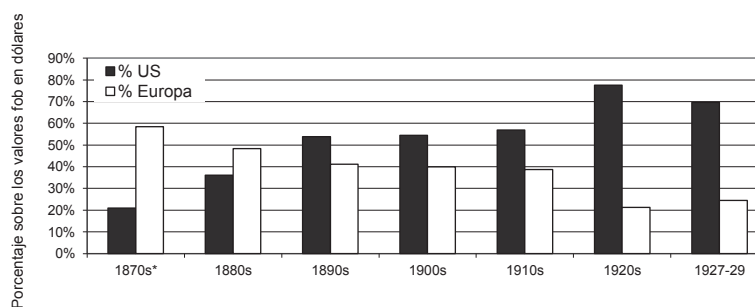
por su condición insular, Cuba mantuvo niveles de concentración del comercio inferiores a los de México, en el que la extensa contigüidad territorial ejerció un efecto mucho más determinante —en niveles similares a los de Canadá. En el extremo, México registró en 1920 el índice de concentración más elevado de toda la muestra y de todo el periodo, mostrando todavía el efecto combinado —aunque transitorio— de la Gran Guerra y la Revolución mexicana sobre los patrones del comercio. Para explicar la evolución del caso mexicano, es necesario adentrarnos en el estudio de la distribución geográfica y la composición de su comercio de importación.

4. El patrón del comercio: países y productos

4.1 Las importaciones

Si bien el índice de concentración no indica explícitamente el o los países que son objeto de ese vínculo, en el caso de México es evidente que el protagonista de esa concentración creciente era Estados Unidos, país que iba arrebatando a Europa una parte del comercio que tradicionalmente aquella acaparaba. Vale la pena detenerse a observar brevemente el *timing* de esta transición (véase gráfica 3).

Gráfica 3: Distribución geográfica de las importaciones mexicanas de mercancías: Estados Unidos y Europa, 1870-1929 (promedios trienales)



Nota: Para los promedios trienales se aplicó el mismo criterio que en la gráfica 1.

* Las reexportaciones desde Estados Unidos se consideran aquí como procedentes de Europa.

Fuente: Totales según la reconstrucción propia (Kuntz Ficker 2007); para el valor de las exportaciones de cada país se utilizaron las estadísticas comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

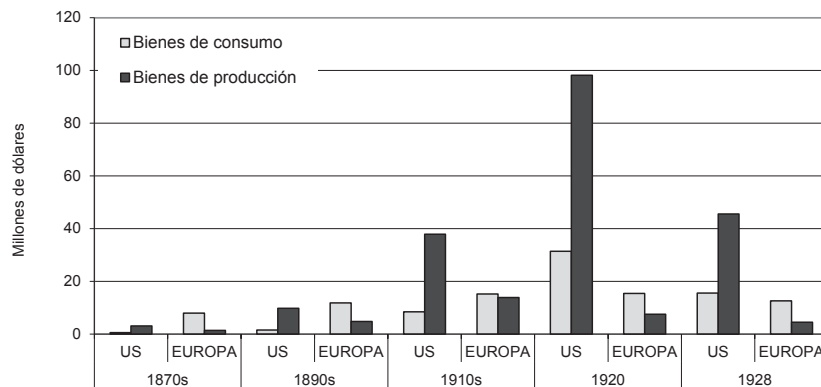
En primer lugar, llama la atención la importancia más bien modesta que para México poseía Estados Unidos como abastecedor de sus importaciones al inicio del periodo y el hecho de que, pese a las inversiones masivas de ese país en ferrocarriles y minas desde los años ochenta, apenas en la década de 1890 alcanzara un claro predominio. En segundo lugar, es llamativo que el reparto del comercio de importación entre Estados Unidos y Europa se estabilizara en alrededor del 55% para el primero y el 40% para la segunda, y que ese equilibrio se prolongara por más de dos décadas. Todo parece indicar que el acontecimiento que rompió ese equilibrio fue la Primera Guerra Mundial, que creó severas dificultades para el tráfico trasatlántico y luego enfocó hacia adentro las energías de las potencias europeas. La Revolución mexicana también creó condiciones que favorecieron una mayor concentración del comercio en Estados Unidos, entre otras razones por la facilidad con que podían realizarse los intercambios, legales o no, a través de la larga línea fronteriza que separa a ambos países. Aunque el influjo directo y de mayor intensidad de esos dos factores fue transitorio, el efecto sobre los patrones del comercio fue más duradero, de manera que para la década de 1920 Europa había encogido su participación en las importaciones mexicanas, en tanto Estados Unidos acaparaba más de dos terceras partes de ese mercado.

Pero el predominio creciente de Estados Unidos en el comercio de importación no puede explicarse si nos atenemos solamente a su dimensión cuantitativa. La gráfica 4 ofrece un primer acercamiento a los fenómenos que se encuentran detrás de esta evolución.

Empecemos por hacer notar que en 1870 México obtenía una parte mayoritaria de sus importaciones de Europa. Por otra parte, la gráfica muestra que en ese momento Europa proveía artículos que en su mayoría caen dentro de la definición de bienes de consumo. Al mismo tiempo, Estados Unidos, socio aún minoritario en el comercio de importación, suministraba artículos que en su mayor parte pueden clasificarse como bienes de producción. Al avanzar la mirada en el tiempo, estos dos rasgos se despliegan en toda su significación: Europa siguió aumentando su importancia como proveedor de bienes de consumo al menos hasta 1910, y el valor de las importaciones de este tipo se incrementó de hecho en forma considerable, de menos de 2 a cerca de 15 millones de dólares anuales en conjunto. Estados Unidos, por su parte, fue en principio un proveedor secundario de bienes de consumo, pero en cambio ejerció un amplio predominio, que incluso se agudizó con el tiempo, en el suministro de bienes

de producción. Lo relevante de esta división del trabajo es que los bienes de capital fueron desde el inicio el componente más dinámico de la canasta importadora, de manera que para 1910 eran ya por mucho su componente fundamental. Así, el crecimiento en el valor total de las importaciones está, de hecho, estrechamente relacionado con el dramático incremento en las importaciones de bienes de capital, y éste significaba una mayor presencia de Estados Unidos en el comercio de importación. Por cierto, en 1920 Estados Unidos apareció también como el proveedor dominante en el terreno de los bienes de consumo, pero esa presencia coyuntural se suavizó en el curso de la década para retornar a una situación en la que compartía esa función con Europa, al tiempo que se consolidaba su dominio indiscutido en la oferta de bienes de inversión.

Gráfica 4: Distribución geográfica de las importaciones mexicanas de mercancías: Bienes de consumo y bienes de producción, 1870-1928

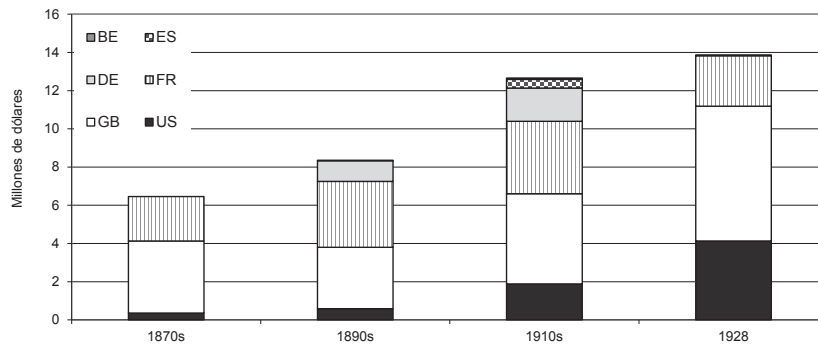


Nota: En los tres primeros casos, los años indican promedios trienales del inicio del decenio. Los otros son años naturales.

Fuentes: Elaboración propia basándose en las estadísticas comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

Así pues, existía una división del trabajo bastante clara entre los socios proveedores de bienes de consumo y los que abastecían a la economía mexicana de insumos y equipo para la producción. Si profundizamos un poco más, veremos que esta división del trabajo está presente en cada uno de los rubros de las importaciones mexicanas. Ejemplifiquemos con los textiles, componente principal de los bienes de consumo importados (véase gráfica 5).

Gráfica 5: Origen de las importaciones mexicanas de textiles, 1870-1928 socios principales (valores fob en dólares, promedios trienales)



Nota: En los tres primeros casos, los años representan promedios trienales del inicio del decenio. El último es un año natural. US – Estados Unidos; GB – Gran Bretaña; FR – Francia; DE – Alemania; ES – España; BE – Bélgica.

Fuentes: Elaboración propia basándose en las estadísticas comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

Los abastecedores más importantes durante la mayor parte del periodo fueron Gran Bretaña y Francia. Los territorios alemanes eran también desde el inicio vendedores de textiles con un mercado significativo en México, pero las estadísticas unificadas de Alemania empiezan a registrarlos apenas en la década de 1890, cuando ese país aparece con una participación equivalente a un tercio de la de sus competidores europeos. Si nos introducimos en la contabilidad comercial de cada socio, resulta claro que existía una división del trabajo aún más sutil, en virtud de la cual Gran Bretaña aparecía como proveedora sobre todo de manufacturas de algodón, en tanto Francia lo era de artículos de seda y Alemania, de lino. Además, se vuelve evidente que esa división del trabajo no era estática, sino que respondía tanto a la especialización como a la fase de industrialización por la que atravesaba cada economía, de manera que a partir de cierto momento, España se sumó, si bien con una participación modesta, al grupo de naciones europeas que abastecía de textiles al mercado mexicano. Estados Unidos, por su parte, fue desde temprano un proveedor secundario de textiles, aunque al final del periodo, y como consecuencia de la experiencia forzada de sustitución que se verificó durante y después de la Primera Guerra Mundial, superó a Francia y se ubicó en un sólido segundo lugar después del proveedor tradicionalmen-

te dominante, Gran Bretaña. Finalmente, es elocuente el descenso en la importancia relativa que las adquisiciones de textiles y zapatos experimentó en la canasta importadora mexicana a lo largo del periodo, tanto más por cuanto ocurría al mismo tiempo que las dimensiones del mercado nacional se ampliaban y el propio comercio de importación crecía en forma acelerada. Las importaciones de esta clase de bienes, formada en proporción abrumadora por manufacturas textiles, apenas se duplicaron en un periodo de cuatro décadas en que las importaciones totales se multiplicaban por cinco, lo que las llevó a reducir su participación del 33% del valor total a principios de la década de 1870 a menos del 15% en 1910 y menos del 10% en 1928. Como es de suponerse, el proceso de sustitución de importaciones textiles por parte de la industria mexicana en expansión explica el pobre desempeño de este rubro de las importaciones respecto a aquellos relacionados con la actividad productiva, a los que me referiré más adelante.

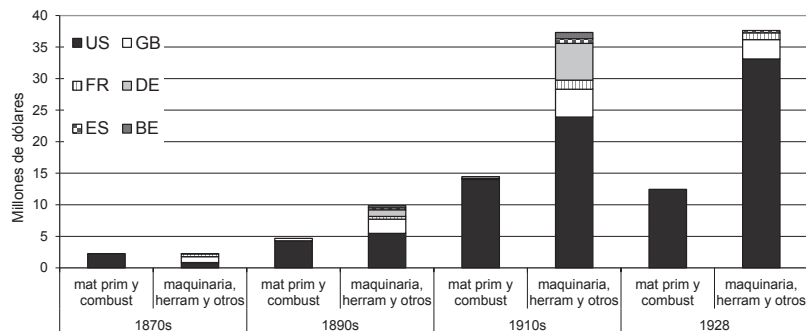
Ello significa que la división internacional del trabajo que explica la distribución geográfica del comercio mexicano de importación iba mucho más allá de la mera dicotomía entre países exportadores de materias primas y países exportadores de manufacturas. En este caso, la división del trabajo entre los países europeos refleja rasgos específicos que diferenciaban a las propias economías desarrolladas, y que refieren, entre otros, a ventajas comparativas, trayectorias de industrialización, especializaciones productivas y fases del proceso de industrialización.

Lo mismo se observa en otros productos de consumo, como, por ejemplo, los alimentos y bebidas. Los principales proveedores europeos eran España y Francia, y en ello se trasluce tanto la trayectoria de esas economías como un fuerte componente cultural e inercial de su relación con México. Así, a fines del siglo xix México importaba de España los artículos que la clase alta había adquirido de la metrópoli desde la época colonial: alimentos en conserva, aceite de oliva, almendras, avellanas, aceitunas, embutidos, así como vinos y licores. Estos artículos de consumo suntuario constituían las tres cuartas partes de las exportaciones españolas a México en 1870, y más de la mitad aún en 1928, y otorgaban a España una importancia que no tuvo en ningún otro rubro de las importaciones mexicanas. De Francia, México adquiría sobre todo vinos y pescados en conserva, productos en los que al inicio de nuestro periodo ya rebasaba a España como proveedor de México, pero que resultaban secundarios en la canasta de exportaciones francesas a este país. Más importantes dentro

de esa cesta eran otros artículos de consumo suntuario, como la joyería, la papelería, las manufacturas de piel y de cristal, y en un momento posterior, la perfumería.

De mayor interés es, sin embargo, la evolución de la canasta de importaciones de bienes de producción (véase gráfica 6). Para los fines del análisis, ésta se ha dividido en materias primas, combustibles, maquinaria, herramientas y artículos de metal, y otros.

Gráfica 6: Origen de las importaciones mexicanas de bienes de producción, 1870-1928: Socios principales (valores fob en dólares, promedios trienales)



Notas: En los tres primeros casos, los años indican promedios trienales del inicio del decenio. El último es un año natural. BE – Bélgica; ES – España; DE – Alemania; FR – Francia; GB – Gran Bretaña; US – Estados Unidos.

Fuentes: Elaboración propia basándose en las estadísticas comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

Las materias primas (granos –maíz, cebada, trigo–, algodón en rama, madera, entre otros) y los combustibles conformaron un rubro no pequeño bajo el dominio absoluto de Estados Unidos: aportaron más del 40% de las exportaciones norteamericanas a México en 1870 y casi una cuarta parte de ellas en 1910, y en esta última fecha representaron el 15% del valor de la cesta de las importaciones mexicanas. El predominio norteamericano en este terreno se explica por dos razones. La primera es obvia pero frecuentemente olvidada: la economía de ese país seguía teniendo un fuerte componente primario y una clara ventaja comparativa en muchos bienes agrícolas y minerales que ofrecía con provecho en el mercado internacional. A este factor se aunaba en este caso el de la vecindad, acen-

tuada por costos de transporte decrecientes. El rubro de los combustibles estaba compuesto inicialmente por carbón y coque, a los que se añadieron en la década de 1920 petróleo crudo y gas, todos ellos complementarios de la producción local.

Más complejo en su composición y en sus orígenes era el grupo de productos designado como “maquinaria, herramientas y artículos de metal”. En 1870 exhibía dimensiones modestas, delatando el carácter de una economía que no ha iniciado aún el camino de la modernización económica. Su importancia creció continuamente a partir de entonces, pasando de un 9 a un 14 y a un 25% del valor total de las importaciones en 1870, 1890 y 1910. La muestra de países y productos aquí representados pasó de proveer dos millones de dólares de estos artículos en 1870 a 25 millones en 1910. También en este ámbito resulta evidente una cierta división funcional, en virtud de la cual Estados Unidos y, en mucha menor medida, Gran Bretaña, se hicieron cargo del equipamiento de la planta industrial, mientras que los otros países satisfacían demandas más específicas de instrumentos, herramientas y artículos diversos como artículos de fierro, cerraduras, rieles y otros que eran de su especialidad. Con el paso del tiempo, la participación de Estados Unidos se volvió apabullante, de manera que si en las primeras décadas ese país surtía el 40% de ese rubro de las importaciones, para 1910 alcanzaba un 66%, y a partir de 1920, alrededor del 90% del total. A ello contribuyeron múltiples factores: ser el origen primordial de la inversión en actividades productivas y en la infraestructura ferroviaria, atravesar una fase de expansión productiva y exportadora, generar tempranamente enlaces y dependencias tecnológicas dentro de la economía mexicana, beneficiarse de la cercanía y la reducción en los costos del transporte terrestre, entre algunos otros.

En suma, el análisis del patrón geográfico de las importaciones mexicanas ha revelado algunos aspectos sobresalientes, que pueden resumirse como sigue:

1. A lo largo de este periodo se produjo el tránsito de una cesta importadora fundamentalmente compuesta por bienes de consumo a una en la que dominaban ampliamente los bienes de producción. En este tránsito, Estados Unidos mostró una mayor capacidad de respuesta para abastecer las nuevas demandas de la economía mexicana, lo que tuvo como consecuencia una creciente concentración del comercio de importación en ese país.

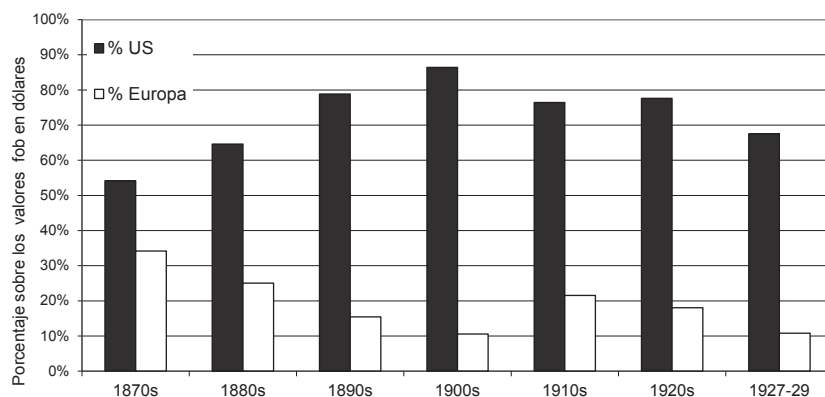
2. En cambio, los socios europeos conservaron el perfil tradicional de proveedores de bienes de consumo suntuario, participando en forma limitada del proceso de modernización de la economía mexicana y de la definición de sus rasgos tecnológicos y productivos.
3. Ante la presencia creciente de Estados Unidos como proveedor del aparato productivo mexicano se produjo un estrechamiento de los vínculos comerciales con ese país, así como la multiplicación de asociaciones empresariales y dependencias tecnológicas generadas por la instalación de bienes de capital con características específicas, cuyo funcionamiento, mantenimiento, reparación y ampliación se mantenían en buena medida atados a los proveedores originales.
4. El análisis nos ha permitido constatar que el concepto de “división internacional del trabajo” no se refiere sólo a la separación burda entre productores de bienes primarios y productores de manufacturas, sino que tiene una dimensión mucho más sutil, que nos permitió entrever que entre los países económicamente más desarrollados que abastecían a México de artículos manufacturados existían, por un lado, ámbitos diferenciados de especialización productiva, y por el otro, fases progresivas del proceso de industrialización. Así, por ejemplo, prácticamente todos los países europeos fueron accediendo en forma escalonada a la producción de textiles para la exportación, pero cada uno lo hizo en un ámbito particular, compatible con su disponibilidad de materias primas y sus propias trayectorias productivas. De manera que, si bien todos podían producir textiles de cualquier tipo, Gran Bretaña dominaba ampliamente la exportación de textiles de algodón a México, Francia la de textiles de seda y Alemania la de lino, y cuando España ingresó a este estadio de su producción manufacturera, lo hizo con tejidos de algodón y lana.
5. La mezcla particular de las importaciones mexicanas y su pauta de distribución geográfica eran el resultado de una conjunción de factores muy diversos. Entre ellos hemos podido detectar elementos que propiciaron la continuidad, tales como patrones culturales, la inercia de antiguos vínculos comerciales y fenómenos de dependencia de la trayectoria (*path dependence*). Asimismo, hemos identificado otros que favorecieron el cambio, como las inversiones directas, la construcción de la red ferroviaria que redujo considerablemente los costos de transporte e hizo efectiva la vecindad con Estados Unidos, la complementariedad dinámica entre las economías, que estrechaba los vínculos comerciales

con países que ingresaban en fases del desarrollo económico acordes con las necesidades de la demanda local, así como el proceso de modernización por el que atravesaba la economía mexicana.

4.2 Las exportaciones

Pasemos ahora a enfocar con mayor detalle el patrón geográfico y mercológico (por productos) del comercio de exportación. Como ya hemos visto, las exportaciones mostraban una concentración mucho mayor en el socio principal desde el comienzo del periodo, que incluso se acentuó en los últimos decenios del siglo hasta rebasar el 85% de su valor total en los primeros años de la década de 1900 (véase gráfica 7).

Gráfica 7: Distribución geográfica de las exportaciones: Estados Unidos y Europa, 1870-1929 (promedios trienales)



Nota: Para los promedios trienales se aplicó el mismo criterio que en la gráfica 1.

Fuentes: Reconstrucción propia del comercio de exportación, según Kuntz Ficker (2007).

El valor de las exportaciones de cada país se obtuvo de las estadísticas comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

A diferencia de lo que sucedió con las importaciones, el empuje estadounidense se detuvo a partir de entonces, de manera que Europa recuperó algo de la importancia perdida como compradora de los productos mexicanos, duplicando su presencia en el lapso de una década (del 10 al 20% entre 1900 y 1910). Sin embargo, cuando a fines de la década de 1920 Estados Unidos redujo aún más su importancia como cliente para México, no fue

Europa quien ocupó su lugar, sino, presumiblemente, los nuevos socios de este país en Asia y América Latina, cuya participación, desafortunadamente, no es posible medir con precisión con las fuentes aquí disponibles. En todo caso, contrariamente a lo que se observa en las importaciones, Europa, considerada en conjunto, constituyó para México un socio secundario, con una participación menor al 30% a partir de la década de 1890, aunque recuperando terreno hacia el final del periodo. En suma, frente a los socios europeos y frente al resto del mundo, Estados Unidos exhibe históricamente un dominio incuestionable sobre las ventas mexicanas en el exterior.

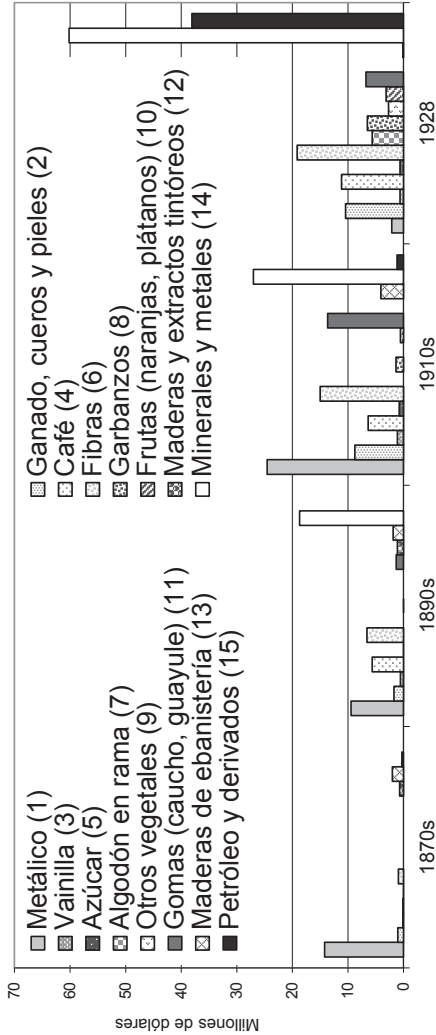
Esta concentración tampoco puede explicarse si nos atenemos únicamente a las dimensiones cuantitativas del comercio de exportación. Para adentrarnos en su composición, empecemos por identificar el conjunto de los principales productos exportados y la manera en que éste evolucionó entre 1870 y 1928. La gráfica 8 ofrece esta información por lo que respecta a las ventas realizadas a los principales socios comerciales.

Es importante hacer notar que la gráfica incluye tanto artículos individuales (café, azúcar, garbanzos, etc.), como productos designados genéricamente (fibras), y grupos de productos del mismo origen sectorial aunque con distintos grados de elaboración (como minerales y metales, o petróleo y derivados). Estas agrupaciones subestiman en cierta medida la diversidad de las exportaciones, pues ésta sería aún mayor si se enlistaran uno a uno los artículos que las conformaban. Por último, vale la pena mencionar que se ha incluido excepcionalmente el metálico (oro en monedas y lingotes y plata en monedas) entre las exportaciones, con el propósito de hacer notar la importancia desproporcionada que estas transferencias tuvieron durante un largo tiempo para saldar las cuentas deficitarias de México con el exterior.⁷

Hechas estas consideraciones, analicemos la información que ofrece esta gráfica. Llama la atención, en primer lugar, la modestia de la cesta exportadora al inicio del periodo. No sólo el número de productos que se exportaba era muy reducido, sino que sus ventas representaban valores muy pequeños, si se deja fuera la transferencia de metálico que servía para pagar importaciones, y deudas, hacer depósitos y otras transferencias al exterior.

⁷ Por lo demás, recuérdese que las transferencias inusualmente altas de metálico (sobre todo oro en moneda) a inicios de la década de 1910 deben atribuirse en buena medida a fugas de capital ocasionadas por el estallido de la Revolución mexicana.

Gráfica 8: Composición de las exportaciones mexicanas, 1870-1928
(valores fob en dólares)



Nota: En los primeros tres casos, los años representan promedios trienales de inicios del decenio. El último es un año natural. Si se exceptúan las transferencias de metálico, incluidas sólo con fines ilustrativos, la cobertura de la muestra va de un máximo del 87% de las exportaciones de mercancías en los primeros años del decenio de 1890 a un mínimo del 67% en 1928, con un promedio del 74% para todos los años considerados.

Fuentes: Estadísticas comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

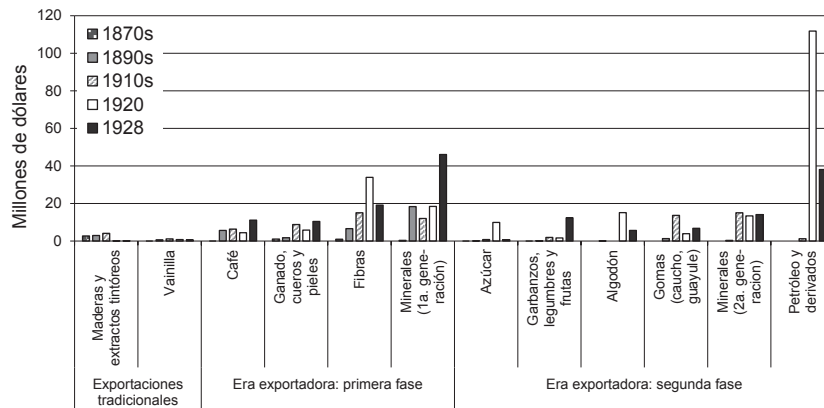
Esta situación había cambiado sustancialmente al iniciarse la década de 1890: el número de productos había aumentado considerablemente, y el monto de las exportaciones de cada uno era también mucho mayor. Lo mismo se observa en cada uno de los dos registros temporales que siguen, de manera que para 1928 la mayoría de los artículos se exportaba en montos importantes, y muchos de ellos se encontraban de hecho en el punto más alto de su ciclo exportador, o en el comienzo de su declive. Unos cuantos artículos (las maderas, los tintes naturales, la vainilla y el azúcar) habían completado para entonces ese ciclo, lo cual se refleja en esta gráfica a partir de los valores decrecientes, o ya inexistentes, de sus ventas en el exterior a medida que se avanza a lo largo de la línea temporal considerada.

Un acercamiento más atento a esta evolución permite observar ciertas pautas en el proceso de expansión y diversificación del sector exportador mexicano. En otra parte propuse la existencia de tres fases del desarrollo exportador que se percibían al analizar el intercambio de México con Europa (Kuntz Ficker 2006: 156). Pues bien, la existencia de estas fases se confirma y se refuerza al incorporar al análisis el principal socio comercial de México, Estados Unidos. La cuestión se ilustra en la gráfica 9, que incluye las exportaciones mexicanas a los seis socios principales.

Para elaborar la gráfica, se efectuó un mayor agrupamiento de algunos productos de exportación (como en el caso de garbanzos, legumbres y frutas, que se reunieron en virtud de su mismo origen sectorial y de que pertenecen a la misma fase del desarrollo exportador), y se hizo una distinción dentro de los productos minerales entre los de primera y los de segunda generación. En los primeros se incluyeron minerales de oro, plata, cobre y plomo con escaso grado de elaboración, así como la plata en barras, el producto más tradicional de la industria minera mexicana que se empezó a exportar legalmente tan pronto como se levantó su prohibición. En los segundos se agruparon productos más elaborados o de explotación más tardía: el cobre en barras, bloques y otras formas resultantes de la fundición, así como el antimonio y el zinc.⁸

8 Para evidenciar la diversificación del sector exportador propiamente dicho, las transferencias de metal amonedado se excluyeron en esta ocasión.

Gráfica 9: Fases del desarrollo exportador en México, 1870-1928:
Principales productos exportados a socios principales
 (valores fob en dólares)



Nota: En los primeros tres casos, los años representan promedios trienales del inicio del decenio; los otros son años naturales. La cobertura de la muestra va de un máximo del 87% del valor total de las exportaciones de mercancías a inicios de la década de 1890 a un mínimo del 65% a inicios de los 1900, con un promedio del 74% para todos los años considerados.

Fuentes: Estadísticas comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

Al agrupar los datos por productos o rubros y utilizar las barras para representar la cantidad exportada en cada año, puede seguirse con mayor claridad la evolución temporal de cada uno de los rubros de la cesta exportadora: el momento de su aparición, su auge y su declive. Así organizados, la gráfica presenta, en una forma que me parece inequívoca, el desenvolvimiento de fases o generaciones sucesivas, que no necesariamente se excluyen o desplazan mutuamente, dentro de la actividad exportadora. La primera es una fase previa al *boom* exportador, lo que se evidencia de entrada por el monto modesto que registran las ventas al exterior.⁹ En esta fase, los productos que conformaban la canasta exportadora eran con frecuencia de origen colonial, resultantes de la explotación de algún recurso natural en una escala muy limitada y de manera tradicional, sin

⁹ El análisis se limita al comercio de mercancías, por lo que deja fuera las transferencias de plata amonedada que constituían la mayor parte de las exportaciones en esta primera fase del periodo.

inversiones ni mejoras tecnológicas, cuyo propósito era satisfacer la demanda de bienes “exóticos”, proveniente fundamentalmente de Europa. Hablamos aquí de artículos como las maderas preciosas, algunos tintes naturales (como la cochinilla, el palo de moral y el palo de tinte) y la vainilla. La escala de explotación de estos bienes no aumentó con el auge exportador; antes bien, algunos de ellos llegaron al final de su ciclo, al ser sustituidos por productos sintéticos (como ocurrió claramente en el caso de los tintes).

Este patrón tradicional, de origen colonial, sobrevivió durante la mayor parte del siglo XIX, y empezó a modificarse apenas en la década de 1880 (por lo que sus rasgos se registran con claridad en los datos de la gráfica correspondientes a 1890). Se inició entonces la primera fase del auge exportador de la economía mexicana, caracterizada por la incorporación de productos de la agricultura tropical en gran escala (inicialmente, el henequén y el café), de minerales de la primera generación y de productos pecuarios, particularmente ganado, cueros y pieles.¹⁰ Pese a que se trataba aún de productos de origen primario, esta primera fase del auge exportador representó un cambio radical respecto a las condiciones prevalecientes hasta entonces. En primer lugar, esta fase refleja claramente una expansión de la frontera productiva dentro del territorio nacional: hacia la península de Yucatán, en el caso del henequén, y hacia el norte del país, en el de los minerales y la producción agropecuaria. No significa que antes de este periodo ambas regiones se mantuvieran inexploradas, y ni siquiera que no produjeran los artículos que en ese momento empezaron a figurar en la canasta exportadora, sino que la escala de la explotación que tuvo lugar a partir de entonces no tenía precedentes. En segundo lugar, la producción de estos artículos en gran escala refleja en buena medida la incorporación de recursos que antes se mantenían ociosos, o se destinaban a usos menos productivos. En el primer caso se encontraban los yacimientos mineros cuya producción no era rentable por falta de medios de transporte, o las grandes extensiones de tierra que se dedicaron a la ganadería cuando el cercamiento y la concentración de la propiedad hicieron más segura y rentable esa inversión. En el segundo estaban los vastos terrenos de la península de Yucatán, que se mantenían en parte yermos y en parte se

10 Aunque algunos de los artículos de esta fase, como las fibras y los productos ganaderos, aparecen ya en la fase anterior, su despegue en una escala significativa tiene lugar sólo a partir de la década de 1880, y por esta razón se les considera propios de la primera generación del auge exportador.

destinaban a la producción de maíz para la subsistencia antes de que se destinaran a la producción del henequén. En tercer lugar, el desarrollo de estas actividades demandaba cierta dosis de inversión de capital, ya fuera en la infraestructura de transporte que daba acceso a las zonas abiertas a la explotación y cauce a sus productos, ya en maquinaria y equipo para llevar a cabo el proceso productivo mismo. Para impulsar estas actividades, se tendieron líneas de ferrocarril, se desaguaron minas y se construyeron tiros más profundos, y se mejoraron los sistemas de beneficio de los minerales en los principales centros mineros del país. En cuarto lugar, las nuevas actividades exportadoras implicaron la movilización de fuerza de trabajo, desde los pueblos y comunidades hacia las haciendas que la empleaban en forma temporal o permanente, desde la poblada meseta central hasta el norte minero o la península de Yucatán. Esta movilización entrañaba también cambios, a veces sustanciales, en las relaciones laborales, las condiciones de trabajo, las formas de pago y otros rasgos socioeconómicos relacionados con esa porción creciente de la población que se veía involucrada en las actividades del sector exportador. En suma, pese a que seguía tratándose de la exportación de materias primas, era, sin duda, una fase cualitativamente distinta a la precedente, lo cual se reflejó también en un salto cuantitativo de gran magnitud: el valor de los productos de exportación incluidos en esta muestra se triplicó entre 1870 y 1880, y casi se cuadruplicó entre este año y 1900. Las responsables de este auge no eran las exportaciones tradicionales, que mantuvieron su escala y sus pequeñas dimensiones, sino las nuevas y pujantes exportaciones de la década de 1880.

Hacia principios del siglo xx empezó a despuntar una tercera fase en el desarrollo exportador del país, que se muestra ya con claridad en la gráfica en el año de 1910. Esta fase, que se prolongaría, pese a las incidencias de la Primera Guerra Mundial y la Revolución mexicana, hasta el colapso del comercio mundial en 1929, ofrece también rasgos que la distinguen de la precedente. Por un lado, entrañó la expansión y consolidación de la agricultura tropical, con la incorporación de nuevos artículos, como el garbanzo y otras leguminosas, algunas frutas (plátano, naranja), látex de diversos orígenes (árbol del hule, guayule), el algodón y el azúcar.¹¹ Esta

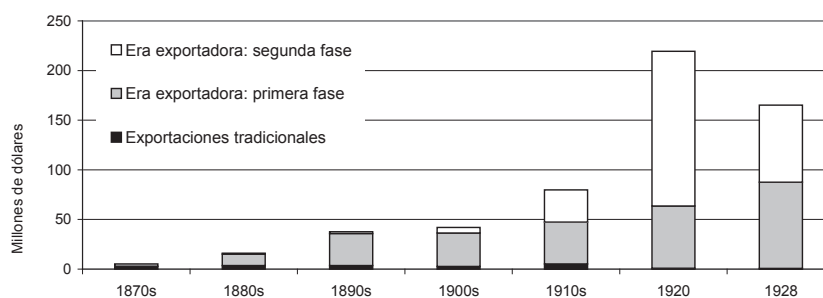
11 Algunos de estos productos se cultivaban tradicionalmente en una escala modesta, pero solamente en esta fase alcanzaron una expansión que les llevará a participar en el auge exportador. Por ejemplo, el azúcar, cultivado desde la colonia, había sido objeto de singulares esfuerzos promotores por parte del gobierno mexicano y los hacen-

diversificación productiva implicó, evidentemente, una nueva ampliación geográfica del sector exportador: hacia el noroeste (Sonora, Sinaloa), hacia el norte y noreste (Coahuila y Tamaulipas), hacia el sur (Chiapas). Por otro lado, esta fase significó el tránsito hacia una nueva etapa en la explotación de los productos minerales: se incorporaron nuevos artículos (antimonio, zinc) y se elevó el nivel de procesamiento y refinación de algunos de los minerales que ya se exportaban, particularmente el cobre. Por último, pero no menos importante, se inició la explotación del petróleo, cuyas ventas en el exterior apenas se aprecian al iniciarse los años de 1910 pero son absolutamente descolantes en 1920 (véase gráfica 9). Aunque en la gráfica no se llega a este nivel de detalle, dentro del propio sector petrolero se produjo un desarrollo notable, que se reflejó en la diversificación de los productos derivados que se exportaban, los cuales a su vez entrañaban mayores niveles de procesamiento y refinación (Kuntz Ficker 2010).

Bajo esta luz, el despliegue exportador de la economía mexicana difícilmente puede definirse como el simple auge de las exportaciones primarias, aunque de manera muy gruesa pueda reducirse a eso. Lejos de ello, el proceso describió fases sucesivas que implicaban la expansión y profundización de las actividades exportadoras, la incorporación de fuerza de trabajo, de capital y de tecnología en cantidades crecientes. Probablemente lo que explica los alcances y la duración del auge exportador mexicano es el hecho de que las dos fases de auge que experimentó, una a partir de los años 1880 y la otra a principios del siglo xx, se empalmaron y reforzaron mutuamente, prolongando su duración y multiplicando el número de productos y regiones participantes. El fenómeno se ilustra en la gráfica 10.

datos de Morelos desde el Porfiriato, pero sólo ahora sobresalió en las estadísticas de exportación, al respecto, véase Pittman (1989) y Riguzzi (1999). Otros artículos que formaron parte de la canasta exportadora fueron importantes en términos de la dinámica económica de localidades o regiones, pero no descollaron en términos estadísticos. Tal es el caso del tabaco, cuya producción marcaría con huellas indelebles la historia de Valle Nacional, en Oaxaca.

Gráfica 10: Aportación de las distintas fases al crecimiento de las exportaciones, 1870-1928 (valores fob en dólares)



Nota: Entre 1870 y 1910, los años representan promedios trienales del inicio del decenio; los otros son años naturales. Se suma el valor de la muestra de productos considerada en cada fase y destinada a los socios principales. La cobertura de la muestra va de un mínimo del 65% del valor total de las exportaciones de mercancías en los primeros años de 1900, a un máximo del 87% en los de 1890, con un promedio del 74% para todos los años considerados.

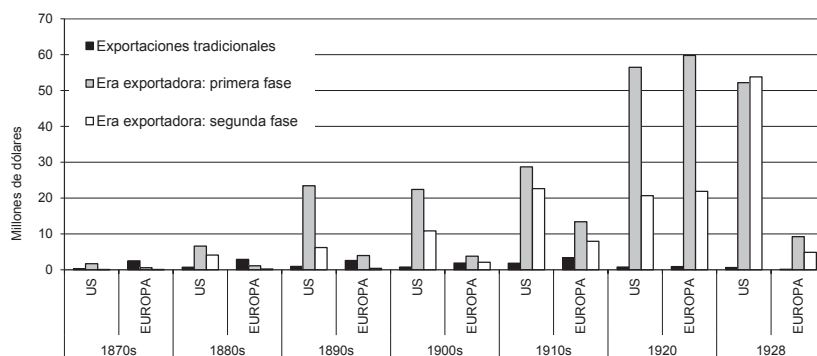
Fuentes: Estadísticas comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

Varios aspectos de esta gráfica merecen comentario. Obsérvese, en primer lugar, la modesta presencia que exhiben en todo momento los productos agrupados en las exportaciones tradicionales, y su virtual extinción en la década de 1920. Esas exportaciones constituyen los restos de una economía cerrada, sin orientación exportadora, que vende al exterior el diminuto excedente de bienes para los que no tiene demanda en el mercado interno. Su aportación al auge exportador que se inicia en la década de 1880 es casi nula, y el fin de su ciclo se produce mucho antes que el del sector exportador considerado en su conjunto. Véase enseguida la forma en que aparecen los productos de la primera generación del auge exportador. En realidad, están allí desde el periodo precedente, como fruto de la dotación de recursos de la economía, los cuales, sin embargo, se encuentran en su mayor parte inexplorados o subutilizados. Esos productos se asoman ya en la década de 1880, en dimensiones modestas que no obstante superan claramente a las de las exportaciones tradicionales, que permanecen prácticamente estancadas. El hecho es que durante esa década las exportaciones de la primera fase experimentaron el mayor auge que vivirían hasta el nuevo salto que se manifiesta en la gráfica en 1920. Un despunte similar tiene lugar en la segunda fase del auge exportador. Se insinúa apenas a inicios

de los noventa, puesto que algunos de los productos que lo conforman se producían ya en ese entonces, aunque en escala muy limitada; aparecen, aún modestamente, a inicios de la década de 1900, y despegan durante ese decenio hasta acercarse en términos de valor a los de la fase anterior. El auge de las exportaciones de la segunda generación en la década de 1910 no tiene parangón, y se percibe todavía en el lugar sobresaliente en que aparecen en 1920. En este último año, el componente más conspicuo de la canasta exportadora es el petróleo y sus derivados (véase gráfica 9), y su declive tanto en términos absolutos como relativos provoca también el declive de esta segunda fase en el segundo lustro de los años veinte. En cambio, los artículos de la primera fase muestran para entonces un desempeño robusto, que los hace incluso rebasar en valor a los de la fase más avanzada del desarrollo exportador. A partir de la evidencia presentada en la gráfica, puede afirmarse que fueron en realidad los productos de la primera generación los que describieron el ciclo exportador más prolongado y dotaron al sector de mayor estabilidad relativa a lo largo de todo el periodo.

El desarrollo exportador de México no sólo posee una clara periodización en la que se distinguen diversas fases o generaciones, sino que exhibe un patrón geográfico que guarda cierta correspondencia con ellas. La cuestión se ilustra en la gráfica 11.

Gráfica 11: Patrón geográfico de las exportaciones mexicanas en las distintas fases del desarrollo exportador, 1870-1928 (valores fob en dólares, promedios trienales)



Nota: Las especificaciones y la cobertura de la muestra son las mismas que en la gráfica anterior.

Fuentes: Estadística comerciales de los seis socios principales. Véase bibliografía.

En los primeros años del periodo, Europa, considerada en su conjunto (o mejor dicho, la muestra de los principales socios europeos que consideramos aquí) todavía absorbía una parte proporcionalmente mayor de las exportaciones mexicanas. Y sin embargo, Estados Unidos adquiría desde entonces casi todos los artículos que protagonizarían la primera fase exportadora, aún por llegar. De manera notable, la participación de Estados Unidos en la compra de bienes de la canasta tradicional de exportaciones mexicanas fue siempre mínima, en contraste con la de Europa. Lo que es aún más llamativo, el despegue de la primera fase de la era exportadora apenas se reflejó en las ventas a los países europeos, y fue en cambio lo que potenció el intercambio con Estados Unidos. Significativamente, fue tan sólo a inicios de la década de 1910 cuando Europa cobró un mayor relieve como comprador de las exportaciones mexicanas, adquiriendo una canasta que combinaba artículos de las tres generaciones, en tanto Estados Unidos se concentraba en los de las últimas dos. El único momento en que la mezcla exportadora mexicana se distribuyó en forma casi idéntica entre su socio norteamericano y los europeos fue 1920: los artículos de las tres fases se orientaron en proporciones casi iguales a sus dos destinos básicos, lo que significa no sólo que Estados Unidos retrocedió en su participación cuantitativa en las exportaciones mexicanas al paso que Europa recuperó terreno, sino que los socios europeos se pusieron al día en la adquisición de las generaciones más recientes de esas exportaciones. Hacia el final del periodo, y en vísperas del *crack* de 1929 que pondría en jaque a la economía norteamericana, Europa volvería a una participación porcentual y una distribución por productos de sus compras mexicanas similares a las que había exhibido en 1910, en tanto Estados Unidos absorbía la inmensa mayoría de los artículos que componían las dos fases del auge exportador.

Ahora tenemos mayores elementos para explicar el enorme predominio de Estados Unidos en el comercio mexicano de exportación. Varios factores produjeron ese resultado. Por un lado, la vecindad geográfica, que, una vez potenciada por el desarrollo de la infraestructura ferroviaria, facilitó la salida de artículos que encontraban en la distancia un obstáculo a su movilidad, como el ganado y los minerales en bruto. Por otro lado, las dimensiones relativamente modestas de la oferta de exportaciones mexicanas respecto al tamaño del mercado norteamericano. Parece claro que, en ausencia de ventajas especiales por parte de los socios europeos, las inversiones norteamericanas en México y la infraestructura ferroviaria favorecían la orientación de la producción exportadora mexicana hacia ese

país, de manera que Europa adquiriría el excedente que el mercado norteamericano dejaba de absorber. En fases posteriores, el crecimiento de las exportaciones mexicanas, las inversiones europeas en actividades exportadoras en México (cobre, café) y ciertos esfuerzos de diversificación de la clientela comercial, favorecieron la ampliación de la canasta dirigida al viejo continente.

Sinteticemos algunos de los rasgos que ha puesto de relieve este primer acercamiento al patrón de las exportaciones mexicanas:

1. Las ventas al exterior muestran una temprana concentración en un socio comercial predominante, atribuible, entre otros factores, a las reducidas dimensiones del sector exportador mexicano, tanto en términos absolutos, como relativos al tamaño del mercado norteamericano. Esta concentración alcanzó su culminación a principios del siglo xx, y luego se detuvo e incluso cedió, debido en parte a que los socios europeos tradicionales recuperaron algo del terreno perdido, y en parte a la emergencia de nuevos socios en Asia y América Latina.
2. Al inicio del periodo, el sector exportador mexicano exhibe una modestia notable, tanto en sus dimensiones como en su variedad. La canasta de exportaciones se limitaba a unos cuantos bienes, generalmente de origen colonial, que se producían en pequeña escala, en condiciones tradicionales y sin implicar transformaciones significativas en el espacio productor, mucho menos en su entorno. La única excepción a este cuadro eran las exportaciones de plata que se realizaban en gran escala desde la época colonial, y que en gran medida consistían en transferencias de metálico para saldar el saldo deficitario de la balanza comercial.
3. El auge exportador, que se inició durante el Porfiriato y se continuó durante y después de la Revolución, se explica en virtud de un despliegue de las actividades exportadoras que las llevan a abarcar zonas más amplias del territorio nacional y a diversificar la canasta de ventas al exterior. Este despliegue se produjo en dos fases sucesivas, la primera a partir de 1880 y la segunda arrancando en 1900, que al empalmarse intensificaron la potencia del auge de las exportaciones y prolongaron su duración.
4. En contraste con los rasgos característicos de las exportaciones tradicionales, las dos fases del auge exportador implicaron una ampliación de la frontera productiva, la incorporación de recursos ociosos, la inversión de capital, la movilización de fuerza de trabajo y, en ocasiones, la

transformación de las condiciones de producción. En la segunda fase se produjo además la consolidación de la agricultura tropical, la aparición de la industria petrolera y la realización de cambios estructurales en el sector minero-metalúrgico, que entrañaron tecnología más moderna y mayor valor agregado en los productos exportados.

5. Aunque las exportaciones exhibieron una concentración por países mucho mayor que las importaciones, su patrón de distribución geográfica fue similar, en el sentido de que Europa tendió a absorber la canasta más tradicional, mientras que Estados Unidos se hizo desde época temprana con la que caracterizaría a las dos fases del auge exportador. Ello sugiere un fuerte componente inercial en el intercambio comercial, en el que presumiblemente las casas comerciales que importaban artículos europeos utilizaban sus redes para ofrecer también los productos exóticos que se producían en México. Sólo lentamente, Europa empezó a adquirir los artículos propios del auge exportador, lo que se reflejó en una mayor participación, tanto absoluta como relativa, en el valor total de las exportaciones mexicanas a partir de inicios del siglo xx.

5. Conclusiones

La recapitulación de algunos de los elementos centrales del análisis precedente puede servirnos para ofrecer algunas conclusiones generales. En primer lugar, resulta claro que el patrón del comercio exterior que caracterizó a la economía mexicana durante la primera fase de integración a la economía internacional se delineó a partir de la década de 1880, y se caracterizó por una alta concentración del comercio en un socio dominante. En el establecimiento de esta pauta jugó un papel central la vecindad geográfica y la reducción de los costos de transporte terrestre. Pero por otra parte, la creciente concentración de las importaciones en el socio dominante no se explica meramente por una circunstancia geográfica, sino también por el cambio en la composición de la canasta importadora mexicana durante el proceso de modernización económica, y la mayor capacidad de respuesta de la economía norteamericana para satisfacer esa nueva demanda. Esta capacidad de respuesta, aunada al empuje de las inversiones directas, produjeron fenómenos de dependencia tecnológica que alimentaron la concentración del comercio en el socio principal. Otro elemento que desempeñó un papel importante fue la complementariedad económica, siempre

y cuando se le entienda como una complementariedad dinámica, en virtud de la cual se estrechaban los vínculos comerciales con países que ingresaban en fases del desarrollo acordes con las necesidades de la demanda local y del proceso de modernización de la economía mexicana.

Si la complementariedad dinámica de las economías explica en parte la creciente concentración del comercio en Estados Unidos, en cambio, las relaciones comerciales con los socios europeos reflejan un mayor componente cultural e inercial, que sujetó por largo tiempo los intercambios a los productos tradicionales. Como esa canasta tradicional se veía en muchos casos amenazada por la sustitución de importaciones (en el caso de México) o por la sustitución de productos naturales por sintéticos (en el caso de Europa), el comercio creció sobre todo en la medida y ritmo en que se produjo el tránsito hacia los productos nuevos en la canasta comercial.

En segundo lugar, el auge exportador que experimentó México durante este periodo no fue el resultado de una mera adición de actividades primarias orientadas hacia el exterior, sino que supuso una transformación en la estructura, especialización productiva y organización espacial de la economía mexicana. Implicó cambios en los derechos de propiedad, fuertes inversiones en infraestructura, la extensión de la frontera productiva y la movilización de recursos ociosos que se despertaban a la actividad productiva. En muchos casos involucró fuertes inyecciones de capital, cambios en las relaciones laborales y la incorporación de tecnología moderna. Por lo demás, la importante participación de productos metalúrgicos en la canasta exportadora cuestiona la definición simplista que habitualmente se da a la economía mexicana de la época como una economía primario-exportadora.

Finalmente, las dimensiones y la duración del auge de las exportaciones se explican en virtud del empalme de dos fases o generaciones del desarrollo exportador. Cada una de ellas involucraba nuevos productos, que con frecuencia incorporaban zonas geográficas antes marginadas del proceso de crecimiento, y en ocasiones reflejaban una mayor capacidad de procesamiento industrial. El resultado fue un sector exportador considerablemente diversificado, con una presencia difusa sobre el territorio y una gran variedad de formas organizativas, niveles tecnológicos y relaciones laborales. Todas estas condiciones imprimieron al sector exportador un mayor dinamismo y prolongaron su ciclo vital por un periodo considerablemente largo, de alrededor de cincuenta años.

Bibliografía

- ALLEN, Roy G. D./ELY, J. Edward (coords.) (1953): *International Trade Statistics*. New York: Wiley.
- BULMER-THOMAS, Victor (1994): *The Economic History of Latin America Since Independence*. New York: Cambridge University Press.
- DEGRÈVE, Daniel (1982): *Le commerce extérieur de la Belgique 1830-1913-1939. Présentation critique des données statistiques*. Bruxelles: Palais des Académies.
- DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS (1875-1931): *Estadística general del comercio exterior de España en 1871-1930*. Madrid.
- DIRECTION GÉNÉRALE DES DOUANES (1872-1931): *Tableau Général du Commerce de la France avec ses Colonies et les Puissances Étrangères pendant l'Année...* Paris: Imprimerie Nationale.
- GREAT BRITAIN, CUSTOMS ESTABLISHMENT. STATISTICAL OFFICE (1870-1930): *Annual Statement of the Trade and Navigation of the United Kingdom with Foreign Countries and British Possessions in the Year...* London.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1980): *National Power and the Structure of Foreign Trade (1945)*. Berkeley: University of California Press.
- KENDALL, Maurice G./BRADFORD HILL, A. (coords.) (1952): *The Sources and Nature of the Statistics of the United Kingdom*. Vol. 1. London: The Royal Statistical Society/Oliver and Boyd.
- KUNTZ FICKER, Sandra (2002): "Nuevas series del comercio exterior de México, 1870-1929". En: *Revista de Historia Económica*, 20, 2, pp. 213-270.
- (2006): "El patrón del comercio de México con Europa, 1870-1913". En: Kuntz Ficker, Sandra/Pietschmann, Horst (coords.): *México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)*. México, D.F.: El Colegio de México, pp. 143-172.
- (2007): *El comercio exterior de México en la era del capitalismo liberal, 1870-1929*. México, D.F.: El Colegio de México.
- (2010): *Las exportaciones mexicanas durante la primera globalización*. México, D.F.: El Colegio de México.
- KUNTZ FICKER, Sandra/CONNOLLY, Priscilla (coords.) (1999): *Antologías de historia económica de México: ferrocarriles y obras públicas*. México, D.F.: Instituto Mora.
- KUNTZ FICKER, Sandra/PIETSCHMANN, Horst (coords.) (2006): *México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)*. México, D.F.: El Colegio de México.
- MICHAELY, Michael (1962): *Concentration in International Trade*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
- MINISTÈRE DES FINANCES ([1870-1913] 1871-1914): *Statistique de la Belgique. Tableau Général du Commerce avec les Pays Étrangères, pendant l'année*. Bruxelles.
- MITCHELL, Brian R. (2003): *International Historical Statistics. The Americas 1750-2000*. New York: Palgrave Macmillan.
- PITTMAN, Dewitt Kennieth (1989): *Hacendados, campesinos y políticos: las clases agrarias y la instalación del Estado oligárquico*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

- RIGUZZI, Paolo (1999): "Mercados, regiones y capitales en los ferrocarriles de propiedad mexicana, 1870-1908". En: Kuntz Ficker, Sandra/Connolly, Priscila (coords.): *Antologías de historia económica de México: ferrocarriles y obras públicas*. México, D.F.: Instituto Mora, pp. 39-70.
- STATISTIK DES DEUTSCHEN REICHS (1891-1912): *Auswärtiger Handel des deutschen Zollgebiets im Jahre...* Herausgegeben vom Kaiserlichen Statistischen Amt. Berlin: Puttkammer und Mühlbrecht.
- UNITED STATES HOUSE OF REPRESENTATIVES (1872-1892): *Annual Report of the Chief of the Bureau of Statistics on the Commerce and Navigation of the United States for the Fiscal Year ended June, 30 (1871 a 1892)*. Washington, D.C.: Government Printing Office.
- UNITED STATES TREASURY DEPARTMENT (1893-1930): *The Foreign Commerce and Navigation of the United States for the Year Ending...* Washington, D.C.: Government Printing Office.

La banca alemana y los empréstitos para Argentina y México en la temprana globalización financiera, 1880-1900

Carlos Marichal

Introducción

El análisis del extraordinario volumen y difusión de las inversiones europeas a nivel internacional a fines del siglo XIX y principios del siglo XX ha llamado poderosamente la atención de numerosos investigadores contemporáneos. La revisión de los flujos de capitales a nivel mundial revela la existencia de una dinámica financiera compuesta por una multiplicidad de corrientes superpuestas. Al igual, descubre una compleja geografía financiera que incluía no sólo a los mercados financieros principales, sino también una amplia constelación de mercados primarios, secundarios y terciarios interconectados en toda Europa. Estos fenómenos sugieren, claramente, la existencia de situaciones que pueden calificarse como antecedentes históricos significativos de la globalización financiera que experimentamos hoy en día. La literatura reciente lo confirma. Por ejemplo, dos de los más destacados economistas financieros modernos, Michael Bordo y Barry Eichengreen, han venido publicando una secuencia de estudios en los que se preguntan si, en efecto, los años que van de 1880-1914 pueden compararse con la época actual en lo que se refiere a la integración financiera internacional (Bordo/Eichengreen/Kim 1998; Bordo/Eichengreen 2002). De manera similar, un reciente ensayo conjunto de Bordo y Marc Flandreau subraya la utilidad de las comparaciones históricas al revisar las tendencias de endeudamiento y las políticas de cambios a fines del siglo XIX y hoy en día (Bordo/Flandreau 2001).

Una de las facetas más destacadas del periodo 1880-1914 fue la competencia a nivel de la oferta (*supply*) de capitales para la inversión extranjera. Nos referimos a la rivalidad entre los países exportadores de capitales, en particular Gran Bretaña, Francia, Alemania, Bélgica y Holanda, además de los Estados Unidos que recién comenzaba a efectuar inversiones en el exterior. La concurrencia entre los países europeos ricos en capitales

había sido relativamente común en lo que se refería a sus inversiones al interior de Europa, en Rusia y en Medio Oriente en los años de 1850-1873. Pero fue desde 1880 que estas rivalidades financieras se extendieron a nivel mundial. En el caso de América Latina, como tendremos oportunidad de observar, los inversores británicos ejercieron un predominio irrefutable en la región hasta la década de 1880, pero desde entonces y hasta la Gran Guerra, los inversores de Francia, Alemania y Bélgica comenzaron a pisarles los talones. En el presente ensayo prestamos una atención especial al papel de los bancos alemanes en la intensa competencia por participar en la emisión de empréstitos en Argentina y México.

Además del fenómeno de la oferta de capitales, otra de las facetas más llamativas de la historia financiera internacional de los últimos decenios del siglo XIX y del primero del siglo XX se encuentra en la demanda cada vez más extendida de inversiones por parte de países de diversas regiones del mundo. Las naciones latinoamericanas se contaban entre los mayores receptores de los flujos internacionales de capitales, encabezados por Argentina, Brasil y México. En este período, dichos países experimentaron un fuerte crecimiento de sus economías, impulsado por una combinación de desarrollo interior y exterior: incremento sustancial del comercio interno y externo, modernización de los medios de transporte (en particular de ferrocarriles), expansión de la agricultura, minería y una incipiente serie de industrias, además del sector de servicios y obras públicas en un número sustancial de ciudades de la región latinoamericana, las cuales experimentaron un gran dinamismo.

Aún no conocemos con precisión cuál fue el peso del capital extranjero en la inversión total de capitales en cada país en estos años, pero fue muy considerable.¹ Sabemos más acerca de las distintas formas por medio de las cuales llegaron los capitales extranjeros.² Una parte importante de los capitales alemanes colocados en Latinoamérica vino en la forma de inversión de portafolio y canalizada en parte importante a empréstitos de los gobiernos nacionales y provinciales. El número de entidades públicas de las

1 La razón por la incertidumbre se debe a las estimaciones todavía precarias de las series históricas del Producto Interno Bruto (PIB) en los países latinoamericanos, así como de las series históricas de las tasas de inversión. Se requiere una gran cantidad de trabajos futuros para mejorar esta situación.

2 Para la mayoría de los países latinoamericanos existen estudios monográficos y generales sobre las inversiones extranjeras. Para referencias bibliográficas, véanse los ensayos en Marichal (1995b).

naciones latinoamericanas que tomaron créditos en el exterior en el decenio de 1880-1890 y en la primera década del siglo xx fue realmente notable y, además, es significativa que una porción cuantiosa de estos fondos fuese destinada a la inversión en obras públicas, de transporte y de infraestructura urbana, lo cual era conducente al propio proceso de expansión económica que había llamado la atención de los mercados financieros internacionales.

El presente ensayo tiene como objetivo ofrecer un acercamiento preliminar a las inversiones de cartera alemanas en América Latina en el siglo xix y particularmente en el decenio de 1880-1890, aunque haremos una breve mención de tendencias de empréstitos en el periodo posterior de 1890-1914. Centramos la atención en la emisión de bonos en los mercados financieros europeos de los gobiernos de Argentina y México porque fueron los países que absorbieron mayor volumen de capitales de portafolio alemanes (empréstitos). Incluimos en nuestros apéndices listas de los empréstitos en los que participaron los bancos germanos, así como un resumen de las principales firmas financieras involucradas en empréstitos latinoamericanos en la época.

Para entender algunos antecedentes de la problemática estudiada, comenzaremos por hacer una breve mención del papel de los comerciantes banqueros alemanes activos en América Latina en las primeras tres cuartas partes del siglo xix, ya que ellos fueron la punta de lanza de lo que luego vendrían a ser los flujos de capitales germanos a fines de siglo. En segundo lugar, intentaremos explicar por qué la banca y los inversores alemanes se interesaron en los valores latinoamericanos, especialmente en Argentina y México desde el decenio de 1880-1890. Una meta de este trabajo es demostrar la importancia de dichas inversiones de cartera en esta temprana época de globalización financiera. Un segundo objetivo consiste en analizar las estrategias de los grupos bancarios germanos en algunos de los empréstitos.

Debemos advertir, sin embargo, que existen serios problemas para la reconstrucción de información cuantitativa completa de las inversiones alemanas por limitaciones en la literatura existente sobre Latinoamérica. De hecho, la mayoría de los trabajos tradicionales sobre las inversiones extranjeras en América Latina ha centrado la atención en las inversiones británicas. Nos referimos —claro está— a los estudios clásicos de Jenks (1927), Platt (1984), Stone (1987), Simon (1968), Rippey (1959) y Joslin (1963), entre otros, pero debe aclararse que en términos generales los estudios más recientes siguen utilizando preferentemente estas series basadas en

las emisiones de valores en Londres, sin tener en cuenta estimaciones de las inversiones procedentes de los mercados financieros de otros países europeos, por lo que será necesaria una profunda revisión para lograr un mayor equilibrio y precisión en estudios futuros.³

En suma, existe una carencia de estudios sobre las inversiones francesas, alemanas y belgas en América Latina entre 1880 y 1914, por mencionar solamente a los principales competidores a nivel financiero de Gran Bretaña. Es cierto que Herbert Feis (1961) señaló este tema hace muchos años en un estudio sobre la diplomacia de las finanzas mundiales que se convirtió en un clásico, pero que lamentablemente no logró estimular trabajos del mismo tenor en Latinoamérica. El problema empírico nos parece de importancia ya que hoy en día se utilizan cada día con mayor frecuencia las series de tiempo para los estudios económicos y financieros. En este sentido, la reconstrucción de la historia de las inversiones alemanas en América Latina constituye un capítulo especialmente interesante. Hasta la fecha, hay pocos estudios detallados que logren un abordaje profundo del tema, con excepción del trabajo pionero de Manfred Pohl (1977) que ofrece un panorama general sobre las exportaciones de capitales alemanes a nivel mundial a fines del siglo XIX. Son muy pocos los estudios de casos detallados de la historia de las inversiones de portafolio y en especial sobre empréstitos a los gobiernos latinoamericanos, a pesar de la importancia creciente de las inversiones alemanas en la región entre 1885 y 1914.⁴

Falta, por consiguiente, una masa crítica de información, y precisamente por este motivo en este ensayo nuestro objetivo consiste en proporcionar una buena cantidad de información poco conocida. Este estudio debiera ser seguido luego por un diagnóstico y una serie de análisis más detallados por países en cuanto a la importancia de dichas inversiones. Aquí tratamos de llenar algunos vacíos en la literatura con un par de estudios de casos. Precisamente por ello el objetivo principal del presente ensayo consiste en llamar la atención primero sobre la necesidad de efectuar más y mejores estimaciones de cantidades y cronologías de los flujos de capitales (de cartera) de Alemania a América Latina entre 1880 y 1914.

3 Existen trabajos sobre la historia de las inversiones extranjeras en algunos de los países de la región que permiten aproximaciones preliminares, pero de nuevo la mayoría centra la atención en las británicas. Una excepción es Marichal (1995a).

4 Una excepción es el trabajo de Thomas Passananti (2006). Véase su tesis doctoral (2001), aún inédita.

1. Antecedentes históricos: comerciantes banqueros alemanes en América Latina en el siglo XIX

En contraste con los banqueros británicos y franceses que participaron muy temprana y directamente en la emisión y colocación de empréstitos externos de los nuevos estados latinoamericanos en 1824 y 1825, los préstamos y las inversiones alemanas fueron más tardíos. Los primeros bancos comerciales de Alemania de tamaño grande fueron fundados a partir de la década de 1850, aunque ya existían numerosas casas privadas de banca dedicadas al financiamiento de todos los sectores económicos de Alemania. A su vez, las principales bolsas de capitales de Alemania (Berlín, Fráncfort, Hamburgo) no se consolidaron hasta el último tercio del siglo XIX y fue recién en esa época que aceptaron la cotización de valores internacionales. En lo que se refiere al financiamiento del comercio internacional, ello se llevó a cabo durante largo tiempo por firmas de comerciantes banqueros de diversas ciudades alemanas, pero frecuentemente en vinculación con la plaza financiera de Londres. Las casas mercantiles más destacadas en los negocios financieros y comerciales con América Latina en la primera mitad del siglo XIX fueron las de Fráncfort, Bremen y Hamburgo, aunque no exclusivamente. Muchas de estas firmas eran corresponsales de una amplia gama de comerciantes germanos que emigraron a distintos puntos de América Latina desde 1820 en adelante. En esta sección —y antes de pasar al análisis de los empréstitos posteriores— mencionaremos muy rápidamente el papel de algunos comerciantes y comerciantes banqueros alemanes en Argentina y México en los primeros tres cuartos del siglo XIX.

Desde temprano en el siglo XIX comenzaron a llegar una serie de pequeñas pero importantes oleadas de inmigrantes alemanes a diversos países latinoamericanos, entre los cuales se contaba un número significativo de comerciantes, pero no todos lograron un similar desempeño. En efecto, dentro del conjunto de empresarios alemanes recién llegados, solamente algunos lograron que su presencia se hiciera notar más allá de la esfera del comercio, por ejemplo, en los campos de las finanzas o la industria.

En el caso de Argentina hay documentación acerca de algunas de las más importantes firmas de origen alemán que llegaron después de la independencia.⁵ Entre ellos podemos citar los casos de Jorge Tornquist, que fue el primer cónsul de Hamburgo en Buenos Aires, y padre de Ernesto

5 Un trabajo pionero fue el de Körner (1956).

Tornquist, el más importante banquero privado de esa ciudad en el último tercio del siglo XIX.⁶ También destacados fueron los descendientes de Carlos Augusto Bunge, quien llegó a Buenos Aires en la década de 1820: sus sucesores habrían de fundar la más importante casa de comercio de exportación de granos de Argentina –Bunge y Born– en el decenio de 1880. Otros notables comerciantes germanos –que se convertirían en banqueros en la ciudad de Buenos Aires– eran Francisco Mallman y Otto Bemberg –ambos radicados en Argentina desde 1860– los cuales mantuvieron relaciones estrechas con bancos y empresas alemanas.⁷

Desde principios de la década de 1870, varios bancos alemanes se percataron de la importancia creciente del comercio con Argentina y comenzaron a ofrecer una serie de nuevas facilidades de créditos a exportadores e importadores (Diouritch 1909: 493-495). El Deutsch-Belgische La Plata-Bank, establecido en 1872, fue organizado por el Disconto-Gesellschaft, y apoyado por el banco privado de Sal. Oppenheim y Cía. y por varios grupos financieros belgas, así como por el Österreichische Kreditanstalt. Su capital inicial fue de 10 millones de *thalers*. Tuvo una existencia breve, pero ejerció un papel importante en el financiamiento del comercio del Río de la Plata con Alemania y Bélgica. Realizó un préstamo al gobierno uruguayo en 1873 que nunca se pagó, y el banco pronto quebró.

Durante los años que van de 1870-1880, importantes cambios en el comercio trasatlántico comenzaron a observarse a raíz del establecimiento de líneas regulares de vapores alemanes y de comunicaciones telegráficas entre Hamburgo y Buenos Aires. Ambos elementos contribuyeron poderosamente a estimular el comercio directo entre Alemania y Argentina. En reconocimiento de la creciente importancia de estas transacciones mercantiles, el Deutsche Bank decidió establecer una subsidiaria propia en Buenos Aires en el año de 1887, que se llamó el Banco Alemán Transatlántico (Diouritch 1909: 496-497).

En el caso de México, los primeros comerciantes alemanes provinieron sobre todo de las ciudades del norte de Alemania, Hamburgo, Bremen y Lübeck, arribando desde la década de 1830. Sobre esta temática de la

6 Sobre los Tornquist, véase Gilbert (2001). Los Tornquist eran de ascendencia sueca, pero siempre mantuvieron lazos estrechos con Alemania.

7 Debe tenerse en cuenta que los papeles comerciales de la Casa Mallman han sido depositados en custodia de la biblioteca del Instituto de Investigaciones de Historia Argentina, Ravignani, de la Universidad de Buenos Aires, con lo cual queda disponible una gran cantera para investigaciones futuras.

historia del comercio alemán con México en el siglo XIX se cuenta con las detalladas investigaciones de Walther Bernecker. Debe anotarse que su gran tesis de habilitación debiera ser traducida, pues son muy pocos los investigadores mexicanos que han podido consultarla con provecho.⁸ Por su parte, la historiadora mexicana Brígida von Mentz realizó una magnífica investigación sobre este tema hace muchos años, la cual sigue siendo una importante obra de referencia. En su directorio de comerciantes alemanes del siglo XIX, pueden identificarse algunos de los más destacados mercaderes que llegaron a cumplir funciones de comerciantes banqueros en el siglo XIX: la casa de Teodoro Bahre y Cía., Drusina y Cía., E. Benecke y Cía., Gustavo Struck y Cía., Carlos Haghenbeck y Julio Albert y Cía, entre otros.⁹ De hecho, para la década de 1880, el grupo de comerciantes banqueros alemanes competía al mismo nivel con los españoles y franceses en la mayor parte de la república, de manera que algunos fueron accionistas fundadores principales del Banco Mercantil Mexicano (1881) y luego del Banco Nacional de México (1884).¹⁰

La revisión de los casos más exitosos de banqueros comerciantes no corresponde con la imagen tradicional del *mercader* u abarrotero, sino que pueden calificarse como *agentes* económicos de nuevo cuño que reflejaban un proceso de modernidad y de mayor complejidad en la economía mexicana de la época. Stephen Haber describe a esta nueva y reducida elite económica como *merchant financiers*, lo que sugiere que fue a partir de la combinación de sus actividades en el comercio y las finanzas que pudieron lograr una acumulación especialmente considerable (Haber 1989: cap. 3). No tenemos espacio aquí para ahondar en las características complejas y diversas del conjunto de negocios promovidos por estos empresarios en distintos momentos. Para su comprensión, son de especial utilidad los estudios de los historiadores José Ramón García López (1987), Mario Cerutti (1986) y Reinhard Liehr (1983) sobre las funciones del comerciante banquero del siglo XIX, ya que ellos proporcionan materiales ricos a partir del estudio de una amplia gama de casos de época.

Algunos de los comerciantes banqueros participarían en las negociaciones que llevaron a la banca alemana a participar en la emisión de em-

8 Los estudios de Bernecker (1988; 2005) son los más importantes sobre los comerciantes alemanes en México en la primera mitad del siglo XIX.

9 Mentz (1982) contiene abundante información sobre las casas mercantiles de origen alemán en México a lo largo del siglo XIX y principios del siglo XX.

10 Ludlow (1990) proporciona información fundamental al respecto.

préstitos de gobiernos latinoamericanos en la década de 1880. Por ejemplo, en el caso de la Argentina, la casa Tornquist de Buenos Aires fue clave en lograr la participación de los bancos alemanes en los empréstitos argentinos de 1886-1889, que analizaremos. A su vez, en el caso de México, firmas como la de Gustavo Struck y Cía., así como otros directivos de origen alemán del Banco Nacional de México, ejercerían una influencia importante en la participación de la banca alemana en la negociación y emisión del gran empréstito externo de México de 1888.

2. Los bancos alemanes y los empréstitos argentinos en los años de 1880

La participación de la banca alemana en las finanzas internacionales de Argentina fue más tardía que la francesa y, por supuesto, que la inglesa. Pero, en los cuatro años que duró la breve y agitada presidencia de Juárez Celman (1886-1890), los bancos alemanes alcanzaron una posición nada desdeñable en la negociación y colocación de los principales empréstitos del gobierno nacional y en algunas operaciones provinciales. Concretamente, durante este periodo (1886-1890) los bancos germanos fueron responsables de un 23% del total de títulos del gobierno nacional argentino vendidos en Europa (ver cuadro 1). Curiosamente, las primeras iniciativas por conseguir la participación de los grandes bancos de Berlín en los negocios rioplatenses fueron tomadas directamente por el Gobierno argentino. En 1885, Carlos Pellegrini, agente financiero del presidente Roca en Europa, propuso la apertura de negociaciones con los financieros alemanes en un sindicato conjunto con la banca francesa e inglesa (Marichal 1984). Pero la sugerencia no fue puesta en práctica, al parecer debido a la oposición de las poderosas casas parisinas. No obstante, al poco tiempo las renombradas firmas berlinesas del Deutsche Bank y de Mendelsohn fueron contactadas por un representante del Banco de la Provincia de Buenos Aires, quien les ofreció la posibilidad de emitir un préstamo externo para esa institución estatal. Los banqueros aceptaron apresuradamente, ya que la operación virtualmente les garantizaba un alto margen de ganancias, debido al bajo precio que estaban obligados a pagar al gobierno provincial

por los bonos.¹¹ Al año siguiente, la firma bonaerense de Ernesto Tornquist y Cía. gestionó un empréstito del gobierno nacional de Argentina ante el Disconto-Gesellschaft de Berlín y a partir de ese momento la venta de bonos argentinos se multiplicó en los mercados de capitales alemanas (Diouritch 1909: 331-333).

Para lograr una exitosa colocación de los bonos argentinos en los diversos mercados bursátiles de Alemania, los bancos Disconto-Gesellschaft y Deutsche Bank organizaron amplios sindicatos que incluían, asimismo, al Darmstädter Bank, a las prestigiosas firmas privadas de los Sal. Oppenheim, de Colonia, y de M.A. Rothschild, de Fráncfort y varias casas bancarias de Hamburgo. En algunos casos, el respectivo sindicato alemán se encargó por cuenta propia de la totalidad de los títulos ofrecidos en venta, pero en otras ocasiones se colaboraba con otros sindicatos de bancos —franceses e ingleses—, adjudicándose el porcentaje de bonos por grupo bancario en base a una serie de acuerdos previos negociados con el Gobierno argentino.¹² En resumidas cuentas, era evidente que si bien los banqueros alemanes demostraron estar dispuestos a participar activamente en las finanzas internacionales, ello no implicaba que pudiesen operar en forma totalmente independiente de los demás centros financieros europeos. La competición y la colaboración eran dos caras de una misma moneda; compitiendo, el sindicato germano aspiraba a conseguir un fuerte porcentaje de los negocios rioplatenses; colaborando con otros grupos europeos, esperaba garantizar que la emisión —en su conjunto— fuese exitosa y, por ende, que tuviese un efecto positivo sobre la cotización de los bonos en las Bolsas de Berlín, Fráncfort, Hamburgo y mercados secundarios.

Si bien se ha sugerido que una de las principales razones que instaba a los banqueros alemanes a participar en los empréstitos sudamericanos consistía en las altas tasas de ganancias que podían obtenerse mediante la venta de los bonos, ello no aclara cuáles podían ser los móviles de los inversores que compraban los bonos, aun cuando es claro que las tasas de interés reales que producían los títulos argentinos eran bastante altas. Tal

11 El precio que pagaron los bancos al Gobierno de Buenos Aires fue de 75, pero pudieron venderlos en las bolsas alemanas a 81. Además, los bancos cobraron una alta comisión por sus servicios, del 2,5%.

12 Por ejemplo, en el gran empréstito de 5,2 millones de libras esterlinas de 1889, el sindicato de bancos alemanes se responsabilizó por la venta del 48% de los bonos, el sindicato francés por el 20% y los bancos británicos de Baring Brothers y Murrieta por el 16% cada uno. Más datos en Marichal (1984).

problema requiere, al menos, unos breves comentarios acerca de la evolución general de los mercados bursátiles alemanes y la predisposición de los rentistas a efectuar inversiones en valores extranjeros.

En primer lugar, debe notarse que los años de 1886-89 fueron un periodo de extraordinario *boom* y especulación en las Bolsas de Alemania, al igual que en Londres y, en grado menor, en París. Por otra parte, fue precisamente durante esta etapa que tanto los bancos alemanes como los inversores individuales comenzaron a invertir en valores extranjeros en una escala nunca antes efectuada y mayor a la que realizaron en decenios subsiguientes.¹³ La euforia fue tan intensa que aproximadamente el 35% del total de los títulos vendidos en la Bolsa de Berlín entre 1886 y 1890 fueron bonos o acciones extranjeras (Whale 1930: 93), a pesar de la notoria preferencia de los inversores alemanes por valores nacionales. Pero ¿por qué existía un interés específico y marcado por los bonos argentinos? Únicamente una investigación detallada de los archivos de los bancos germanos —cuando fuese posible— y de la prensa financiera alemana contemporánea podría proporcionar una respuesta quizá definitiva. En todo caso, un factor que, sin duda, tuvo un impacto considerable sobre la preferencia de los inversores fue la decisión tomada, en 1887, por el canciller Bismarck de romper la alianza político-militar con el Imperio ruso y, por ende, de reducir drásticamente los préstamos a ese país. Hasta entonces, los títulos rusos habían estado absorbiendo una fuerte cantidad de los fondos disponibles en la Bolsa de Berlín. La nueva decisión política influyó de manera significativa en la canalización de los excedentes en nuevas direcciones, en el caso de América Latina, especialmente hacia Argentina y México (Stern 1977: 288, 424-426).

Más allá de la coyuntura específicamente político-financiera, otra forma posible de interpretar la dinámica de las corrientes de capitales que comenzaron a fluir desde Alemania hacia el Río de la Plata consiste en analizar su relación con los flujos comerciales germano-argentinos. En otras palabras, es factible interpretar la participación en los empréstitos argentinos como parte de la campaña alemana para conquistar nuevos mercados para sus productos industriales en América del Sur. De hecho, las exportaciones alemanas hacia el Río de la Plata en los años ochenta

13 Entre 1886 y 1890 la cantidad asombrosa del 35% del total de títulos vendidos en la Bolsa de Berlín eran valores extranjeros. Entre 1890 y 1905 la correspondiente cifra promedio era del 20%, y entre 1905 y 1914 del 15% (Whale 1930: 93).

aumentaron de manera sostenida, fenómeno que era complementado por la transformación de Alemania en el segundo comprador más importante de productos argentinos, especialmente de cueros y lanas.

Sin embargo, diversas interrogantes se plantean con respecto a la verdadera naturaleza de la vinculación que pudiese haber existido entre la colocación de los empréstitos externos argentinos y la penetración de los mercados rioplatenses. En concreto, no resulta en verdad evidente que los bancos berlineses más fuertemente involucrados en los préstamos argentinos —el Disconto-Gesellschaft, el Deutsche Bank y el Darmstädter Bank— hayan coordinado, efectivamente, la venta de los bonos con un intento paralelo y conjunto de promover las exportaciones industriales alemanas. Es decir, no se ha encontrado mucha información que demuestre que los empréstitos en los que participaron los banqueros alemanes llegasen a ser préstamos “atados” que implicasen la venta de determinadas mercancías al Gobierno argentino o sus agencias.

No tenemos evidencia, por ejemplo, que los empréstitos estatales negociados por el Deutsche Bank estuvieran ligados con negocios de su sucursal en Buenos Aires, el Banco Alemán Transatlántico. Los empréstitos estaban destinados a cumplir una serie de objetivos esencialmente financieros del Estado argentino y no implicaban contratos para obras públicas que hubiesen requerido la importación de bienes de capital. En esto puede notarse cierto contraste con el éxito de la banca francesa en obtener control de una serie de empréstitos para ferrocarriles estatales, que sí produjeron contratos mercantiles complementarios.

Los empréstitos en que participó el gran rival del Deutsche Bank, el Disconto-Gesellschaft, tampoco fueron, a primera vista, muy productivos en el plano comercial. Pero había una diferencia importante. En el caso del Disconto-Gesellschaft, virtualmente todos los préstamos estatales fueron negociados a través de la casa bonaerense de Ernesto Tornquist y Cía. En sí mismas, las estrechas relaciones del Disconto-Gesellschaft con el banquero Tornquist —probablemente el financiero más influyente de la época, además de ser asociado íntimo de los poderosos políticos Roca y Pellegrini— tuvieron un impacto que posiblemente fuese más significativo para el comercio argentino-alemán que cualquiera de los empréstitos. Tornquist, por ejemplo, era el representante local de la poderosa firma alemana de acero y armamentos de Krupp y Cía., y fue a través de sus oficios que esta empresa obtuvo sus primeros contratos para la provisión de equipo mili-

tar y ferroviario requerido por el Estado argentino.¹⁴ Tan útiles fueron los servicios prestados por la firma financiera de Buenos Aires que, a partir de 1889, el Disconto-Gesellschaft ingresó como socio en comandita de E. Tornquist y Cía.¹⁵

En resumidas cuentas, resulta difícil, por el momento, formular una opinión concluyente acerca del impacto de los flujos de préstamos con respecto al comercio alemán en el Río de la Plata. En todo caso, pareciera que fue más indirecto que directo. Desde el punto de vista estrictamente financiero, no cabe duda que la ofensiva de los bancos germanos representó un claro desafío a los bancos de las otras potencias europeas que operaban en Argentina en este periodo, en especial a las poderosas casas financieras británicas, que se vieron obligadas a luchar denodadamente para mantener su supremacía.

3. La banca alemana y el empréstito de 1888 del gobierno mexicano

En el caso de México, fue notoria la capacidad de los financieros alemanes para desplazar a sus rivales, –los británicos– con extraordinaria rapidez. Fue importante también la participación de los sindicatos de la banca alemana –aunque en este caso inicialmente encabezados por la poderosa casa financiera de S. Bleichröder y Cía.– en varios empréstitos de fines del siglo. Hay que remarcar que la primera gran oportunidad que encontraron los banqueros germanos se produjo a partir de la emisión del gran empréstito externo de México de 1888 –el primero en sesenta años–, que fue consecuencia de una serie de circunstancias políticas y financieras complejas. Al parecer, fue fundamental el empeño de Porfirio Díaz por obtener un gran empréstito para consolidar su régimen. En su magnífica tesis doctoral y en investigaciones posteriores, Thomas Passananti ha utilizado la correspondencia de Díaz y de los banqueros europeos para reconstruir la historia del empréstito de 1888 con fascinante detalle.¹⁶ El éxito de los banqueros alemanes en obtener el control dominante en la emisión de este préstamo

14 Véanse referencias al rol de Krupp en Argentina en este periodo en Ferns (1960: 432), Sommi (1948: 58) y Schiff (1972: 437 y 447).

15 La firma de Ernesto Tornquist fue en un principio una empresa mercantil, pero desde 1872 actuaba como Banco privado. Para información acerca de sus variadas e importantes actividades, véase Tornquist (1924).

16 Ver los trabajos de Passananti (2001: cap. 4; 2006).

internacional no estaba predestinada, pues existía una fuerte competencia en Europa a fines de la década de 1880 por los negocios financieros internacionales. En el caso de México, se presentaron varias circunstancias que favorecieron a los banqueros germanos. En primer lugar, hay que recordar que desde 1867 (cuando se suspendieron los pagos de los bonos imperiales de Maximiliano), la Bolsa de París no permitía la colocación de bonos del gobierno mexicano. Sabiendo esto, varios comerciantes banqueros y contratistas de México tomaron la audaz iniciativa de intentar captar el interés de la banca alemana, específicamente del influyente banquero Gerson Bleichröder, de Berlín (Ludlow 1990). De hecho, debe recordarse que un amplio número de comerciantes alemanes en México eran accionistas en BANAMEX y posiblemente ello ya había llamado la atención de Bleichröder. Passananti menciona un viaje clave que desembocó en el empréstito:

En la primavera de 1887 uno de esos banqueros, Gustavo Sommer, junto con los empresarios mexicanos Delfín Sánchez y José Dublán (hijo del ministro de Hacienda) viajaron a Alemania para iniciar negociaciones con Bleichroeder (Passananti 2001: 151).

De acuerdo con el historiador Fritz Stern, Bleichröder y el propio Bismarck, gran amigo del banquero, percibieron la posibilidad de promover la influencia alemana en México. Como señala Stern:

In 1888 Bleichröder opened up yet another country to German influence: it was he who organized a major international loan to Mexico at a time when that country's government was desperately looking for European help. Mexico's need was great and European interest minimal: the German minister in Mexico thought that the only guarantee for the healthy development of Mexican politics was the person of President Porfirio Díaz; all other signs were unfavorable. Given everybody's skepticism, Bleichröder could extract singularly advantageous terms for his consortium [...] (Stern 1977: 427).

Después de diversas negociaciones, Bleichröder aceptó como intermediario del nuevo empréstito mexicano a Eduardo Noetzlin (cabeza de la Junta de París del Banco Nacional de México), quien intentó tomar control de parte de la emisión internacional, pero con éxito desigual. Por ejemplo, los intentos de Noetzlin por colocar una parte de los bonos en París y Ámsterdam fracasaron. A su vez, Noetzlin trató de convencer a Bleichröder que hiciera tratos en Londres, en primer término, con su amigo el banquero Ernest Cassel, pero el banquero berlinés prefirió abrir negociaciones para colocar una parte de los bonos mexicanos con la casa Rothschild de Lon-

dres. Estos últimos, sin embargo, resolvieron evitar entrar en el negocio mexicano. Como resultado, Cassel fue contactado por Bleichröder para ayudar a colocar una porción de bonos en el mercado londinense, aunque su participación en la operación fue claramente minoritaria, al igual que la de sus socios, la firma financiera de Antony Gibbs & Sons. Bleichröder guardó el grueso de la emisión de los bonos mexicanos para los mercados alemanes y no tuvo dificultad alguna en lograr su colocación.

Los términos financieros del préstamo mexicano fueron muy atractivos para los banqueros alemanes, ya que pudieron tomar la primera parte del empréstito por valor de 3,7 millones de libras esterlinas al precio muy bajo del 70%, y una segunda porción de 5,8 millones de libras esterlinas al 85%. Dado que Bleichröder y su sindicato bancario pudieron vender los bonos a precios que fluctuaron entre un 85% y un 92%, puede estimarse que su consorcio obtuvo ganancias aproximadas de 700.000 libras esterlinas, simplemente por la diferencia entre precio de compra y venta de los bonos. No obstante, una parte de estas ganancias fueron compartidas, ya que el sindicato incluía bancos alemanes, británicos y al propio BANAMEX. La colocación de los bonos se realizó de acuerdo con las siguientes proporciones: un 62% fue responsabilidad del sindicato bancario alemán de Bleichröder, un 20% de la casa de A. Gibbs & Sons de Londres, y un 18% de la Junta de BANAMEX en París.¹⁷

El empréstito fue un gran éxito, lográndose una rápida colocación en los mercados alemanes, debido a la amplia red de contactos de Bleichröder en las regiones alemanas, que de acuerdo con Passananti, incluía banqueros provinciales e inversores ricos. Inclusive fue tan fuerte la demanda en Alemania por los bonos mexicanos que allí se colocaron una parte sustancial de lo emitido por los banqueros británicos y franceses que eran socios en la operación.

El influyente periódico *The Times* de Londres, sin embargo, criticó la operación financiera, posiblemente porque temía que la incursión de la banca alemana en los negocios financieros latinoamericanos pudiera desplazar a la banca británica, tradicionalmente dominante en la colocación de empréstitos. *The Times* señaló que el gobierno mexicano había enfrentado serios problemas para pagar su deuda flotante y que las anteriores

17 Bleichröder también recibió una comisión de 130.000 de libras por organizar la colocación en los mercados europeos; para detalles, ver Secretaría de Hacienda (1888/1889; 1889/1890).

soluciones no habían resultado satisfactorias. También hizo hincapié en que Noetzlin parecía mantener una relación extremadamente cordial con Bleichröder, a pesar del hecho de que el banquero suizo/francés era al mismo tiempo agente oficial del gobierno mexicano para la renegociación de la deuda externa. El influyente periódico londinense hizo una especial crítica de las ventajas que Bleichröder obtuvo de la posibilidad de comprar viejos bonos mexicanos muy devaluados y canjearlos por nuevos bonos pagaderos en oro:

Such an arrangement is manifestly very advantageous to the contractor, and much in opposition to the interest of Mexico [...] To raise money to pay off a floating debt upon which a Government pays even as much as 12% upon such terms as these is not good finance [...] The only explanation is that the Mexican government are greatly harassed by the persistent demands of the National Bank of Mexico to repay loans made to the Government which are of long standing (Economist Intelligence Unit 1954: 180-181).

El éxito en la venta de los bonos de 1888 cambió el panorama financiero de México y, desde esa fecha, el gobierno de Díaz pudo colocar más valores en los mercados europeos y alentar flujos importantes de inversiones extranjeras directas. El banquero Bleichröder suponía que su colaboración en esta primera gran operación financiera le daba derechos a manejar los futuros negocios con México, pero éste no fue el caso. Por ejemplo, en 1889 el Ferrocarril de Tehuantepec (una entidad gubernamental) colocó bonos en Europa por valor de 2,7 millones de libras esterlinas, gracias a los oficios de dos de los mayores bancos comerciales alemanes, el Dresdner y el Darmstädter Bank. Bleichröder estaba furioso por la competencia que consideraba desleal.¹⁸

En cambio, cuando se trató de obtener control de un nuevo empréstito externo para el gobierno federal en 1890, Bleichröder volvió a ganar el control de la emisión, operación que llevó a cabo, de nuevo, en alianza con BANAMEX. El gobierno mexicano deseaba convertir y consolidar la gran deuda que tenía con las empresas ferroviarias privadas, con las que se había comprometido a cubrir un subsidio anual, en la medida que avanzaban con la construcción de líneas. Sin embargo, hacia 1890 el Ministerio de Hacienda estaba muy atrasado en pagos y ello generaba inquietud, ya que podría provocar una suspensión de las inversiones extranjeras en

18 Passananti describe la interpretación y el enojo de Bleichröder por perder el monopolio de los negocios mexicanos (Passananti 2006: 183-184).

el sector ferroviario. La solución consistió en emitir una buena cantidad de bonos pagaderos en oro por el gobierno federal, siendo entregado el producto de la venta a las empresas privadas para liquidar las deudas pendientes. Para este objeto, se negoció un empréstito de 6.000.000 de libras (o 122.400.000 de marcos del Imperio Alemán, o 150.000.000 de francos) celebrado en México el 19 de julio de 1890 con la casa S. Bleichröder y Cía. (responsable de la colocación de los bonos en Europa), siendo encargado el Banco Nacional de México del servicio de dicho préstamo.¹⁹ Sin embargo, para ello Bleichröder tuvo que luchar denodadamente con otros sindicatos financieros, incluyendo a banqueros alemanes, norteamericanos y también bancos franceses, para obtener el negocio. Dice Passananti (2006: 184): “Bleichröder fue arrastrado a una costosa guerra de pujas con el sindicato Seligman, lo que le dejó a la firma una magra ganancia.”

Pese a estos antecedentes, la firma de S. Bleichröder y Cía. siguió empeñada en mantener su presencia en los negocios financieros mexicanos, como se observa en el contrato del empréstito externo de 3.000.000 de libras negociado en diciembre de 1893, en medio de una severa crisis financiera que había golpeado en especial al mercado financiero de Nueva York. Los recursos obtenidos mediante el préstamo tenían el objeto de consolidar la deuda flotante, equilibrar el presupuesto mexicano, rescindir los contratos de arrendamiento de las Casas de Moneda y concluir el Ferrocarril Nacional de Tehuantepec. No sólo era difícil la situación financiera internacional, además, la economía estaba sufriendo una grave crisis agraria que provocó la pérdida “de cosechas en toda la República”.²⁰

El contrato se efectuó entre el ejecutivo federal, representado por el secretario de Hacienda José Yves Limantour, la casa S. Bleichröder y Cía. de Berlín, representada en México por Próspero Gloner y, además, con el Banco Nacional de México, representado por Antonio Escandón y Carlos de Verona. La firma financiera de Bleichröder cobró comisiones del 1,5% por el pago de cupones, el retiro de bonos por sorteo y la venta de bonos. Pero las verdaderas ganancias esperadas provendrían de la diferencia entre el precio que recibían los bonos del gobierno mexicano y el precio

19 Para detalles véase: Contrato con el Ejecutivo Federal para el servicio del “Empréstito Exterior Mexicano de 1890”, Archivo Histórico del Banco Nacional de México (en adelante AHBANAMEX), 30 de octubre de 1890, libro de contratos, contrato no. 24. Ver también Bazant (1995: 143-145).

20 Para mayor detalle, ver: Contrato del empréstito externo de £3.000.000, 1^{er} de diciembre de 1893, AHBANAMEX, libro de contratos, contrato no. 31.

de venta. Junto con el Banco Nacional de México recibieron 1.650.000 de libras esterlinas en bonos, al precio del 60% sobre su valor nominal. Tanto el banco como la casa S. Bleichröder y Cía. tendrían opción de tomar otras 950.000 libras en bonos, pero esta vez al 65%, o sea, 617.500 libras netas. Estas cotizaciones bajas podrían representar fuertes ganancias potenciales altas para los banqueros en épocas de prosperidad, pero no era el caso en 1893, y Bleichröder y sus socios tardaron casi dos años en deshacerse de los bonos mexicanos (Passananti 2006: 185-186).

El gran beneficiado por el nuevo empréstito, por lo tanto, no fue Bleichröder sino el Banco Nacional de México. Aunque ambas empresas financieras se comprometieron a entregar al gobierno mexicano 990.000 libras a cambio de los bonos, de esta suma, un total de 548.750 libras fueron entregadas al Banco Nacional de México a cuenta de las 642.500 libras que se le debían en virtud de adelantos previos al gobierno federal. Ello claramente benefició a BANAMEX que, además, recibió en prenda 2.400.000 de pesos en certificados (el 12% de los derechos que se pagaban en las aduanas marítimas).²¹

En 1899, la presencia de los banqueros alemanes en las finanzas mexicanas se renovó, especialmente a partir de la firma del Empréstito Consolidado Exterior Mexicano del 5% de 1899. Aunque el contrato fue celebrado entre el poder ejecutivo del gobierno mexicano, representado por Lic. Roberto Núñez (oficial mayor de Hacienda) y el Banco Nacional de México, representado por Rafael Ortiz de la Huerta (vicepresidente del Consejo de Administración) y Carlos de Varona (director), en la práctica era la casa S. Bleichröder y Cía. la encargada de manejar el empréstito. Ello se observa en las proporciones de bonos que fueron emitidas a nivel internacional por un valor total de 40.000.000 de dólares en las que Bleichröder participaba con una proporción del 40,3%, el Deutsche Bank participaba con un 13,4% y el Dresdner Bank con el 13,1%. El resto del empréstito fue colocado por el sindicato Speyer y Cía. de Nueva York, Londres y Fráncfort, y por Teixeira de Mattos Brothers, de Ámsterdam y el Banco Nacional de México desde sus oficinas de París.²² En este caso, como en las otras operaciones financieras que hemos descrito, se observa

21 Contrato del empréstito externo de £3.000.000, 1^{er} de diciembre de 1893, AHBANAMEX, libro de contratos "Préstamos a Gobierno", contrato n°. 31.

22 Deuda consolidada exterior mexicana del 5% de 1899 y Contrato con el Banco Nacional para el servicio de dicha deuda, 1899, AHBANAMEX, libro de contratos "Préstamos a Gobierno", contrato no. 41.

la importancia de la casa S. Bleichröder y Cía. en las finanzas mexicanas a fines del siglo XIX. Posteriormente, sin embargo, esta firma financiera fue claramente desplazada por sus rivales, que incluían bancos alemanes y norteamericanos, en varios casos aliados con sindicatos bancarios, como se dio en los casos de los empréstitos mexicanos de 1904, 1908 y 1910.²³

4. Posibilidades para futuras investigaciones

En la década que antecedió a la Primera Guerra Mundial (1904-1914), se multiplicó la participación de los bancos alemanes en diversos préstamos para varios gobiernos latinoamericanos, aunque en general dentro de sindicatos financieros internacionales, en los que también participaban bancos británicos, franceses y norteamericanos. De acuerdo con Manfred Pohl, la banca alemana participó en la emisión de empréstitos chilenos de los años de 1905, 1906, 1909, 1910, 1911 y 1912; en los de Argentina en 1906, 1907, 1909, 1910 y 1913, en los de México en 1904, 1908 y 1910, en los de Brasil en los años de 1904 y 1908 y de Cuba en el empréstito de 1905 (véase cuadro 3 en nuestro apéndice). Tal número de operaciones financieras sugiere posibilidades y pistas para investigaciones históricas más detalladas sobre esta temática. De lo que no queda duda es que la banca alemana de principios del siglo XX fue protagonista y actor importante en lo que se ha llamado la época de la “primera globalización financiera”.

23 Los detalles al respecto pueden verse en Passananti (2006) y Anaya (2006).

Apéndice

Cuadro 1: Empréstitos del Gobierno nacional argentino emitidos en Europa, 1880-1890 (en miles de libras esterlinas)

Año	Propósitos	Valor total*	Inglaterra		Francia		Alemania	
			Monto	%	Monto	%	Monto	%
1881	Ferrocarriles	2.450	735	30,0	1.715	70,0	-	-
1881	Deudas pendientes	817	-	-	817	100,0	-	-
1881	Banco Provincial	2.177	1.632	75,0	544	25,0	-	-
1884	Obras Salubridad	793	-	-	793	100,0	-	-
1886	Obras Públicas y Ferrocarriles	8.290	5.803	70,0	2.487	30,0	-	-
1886-87	Ferrocarriles	3.968	3.968	100,0	-	-	-	-
1886	Banco Nacional	2.017	-	-	-	-	2.017	100
1887	Conversión/deuda	624	624	100,0	-	-	-	-
1888	Banco Provincial	3.950	1.185	30,0	1.185	30,0	1.580	40
1889	Conversión/deuda	5.290	1.692	32,0	1.058	20,0	2.539	48
1889	Conversión/deuda	2.750	2.750	100,0	-	-	-	-
1890	Ferrocarriles	3.000	-	-	2.190	73,0	810	27
1881-85	Subtotal	7.951	3.224	40,5	4.726	59,5	-	-
1886-90	Subtotal	29.889	16.022	54,0	6.920	23,0	6.946	23
1881-90	Total	37.840	19.246	51,0	11.646	31,0	6.946	18

Nota: *Valores nominales: Las cifras que incluimos se refieren a los valores nominales de los montos de bonos emitidos en las bolsas europeas. La transferencia real de capitales era sustancialmente inferior no sólo por la diferencia entre precio nominal y precio pagado sino, además, porque las conversiones de deudas no implicaban, en la mayoría de los casos, ninguna transferencia efectiva.

Fuentes: Esta estadística fue publicada en Marichal (1984). Los datos fueron recopilados de diversas fuentes, incluyendo: Agote (1889), Peña (1907), Peters (1934), Pillado (1900) y Shepherd (1933). Asimismo se ha obtenido información de las Memorias del Ministerio de Hacienda (1880-1890) y de varias carpetas del antiguo Archivo de la Deuda Exterior (Ministerio de Economía, Buenos Aires), hoy desaparecido.

Cuadro 2: Empréstitos de gobiernos provinciales argentinos emitidos en Europa, 1880-1890 (en miles de libras esterlinas)

			Inglaterra		Francia		Alemania	
Año	Provincia y Propósitos	Valor total*	Monto	%	Monto	%	Monto	%
	Buenos Aires							
1881	Puerto	300	300	100	-	-	-	-
1882	Banco Provincial	4.098	4.098	100	-	-	-	-
1882	Ferrocarriles	2.043	2.043	100	-	-	-	-
1883	Puerto	2.254	1.352	60	901	40	-	-
1884	Ferrocarriles	2.000	2.000	100	-	-	-	-
1886	Banco Provincial	2.502	-	-	-	-	2.502	100
1887	Ferrocarriles	400	400	100	-	-	-	-
1888	Ferrocarriles	1.250	1.250	100	-	-	-	-
	Subtotal	14.848	11.444	77	901	6	2.502	17
	Catamarca							
1888	Banco Provincial	600	-	-	600	100	-	-
	Córdoba							
1886	Obras Públicas	595	595	100	-	-	-	-
1887	Obras Públicas	1.190	1.190	100	-	-	-	-
1888	Banco Provincial	2.000	-	-	1.200	60	800	40
	Corrientes							
	Banco Provincial	1.000	-	-	1.000	100	-	-

(cont.)

			Inglaterra		Francia		Alemania	
Año	Provincia y Propósitos	Valor total*	Monto	%	Monto	%	Monto	%
	Entre Ríos							
1885	Ferrocarriles	1.530	1.530	100	-	-	-	-
1886	Deudas pendientes	800	800	100	-	-	-	-
1887	Banco Provincial	1.200	1.200	100	-	-	-	-
1888	Ferrocarriles	1.745	1.745	100	-	-	-	-
	Mendoza							
1888	Banco Provincial	992	-	-	992	100,0	-	-
	San Juan							
1888	Banco Provincial	400	200	50	200	100,0	-	-
	San Luis							
1888	Banco Provincial	150	-	-	150	100,0	-	-
	Santa Fe							
1883	Banco Provincial	1.434	1.434	100	-	-	-	-
1883-86	Ferrocarriles	1.079	1.079	100	-	-	-	-
1886-88	Ferrocarriles	2.190	2.190	100	-	-	-	-
1888	Banco Provincial	2.000	2.000	100	-	-	-	-
	Tucumán							
1888	Banco Provincial	600	-	-	600	100,0	-	-
Subtotal demás provincias		19.508	13.966	72	4.742	24,0	800	4,0
Totales de todas las provincias		34.357	25.411	74	5.643	16,4	3.302	9,6

Fuentes: Iguales que las del cuadro 1.

Cuadro 3: Bancos alemanes que participaron en la emisión de empréstitos latinoamericanos entre 1880 y 1914²⁴

S. Bleichröder y Cía.: Banco privado berlinés establecido en 1803 que ejerció un papel importante en las finanzas alemanas a lo largo del siglo XIX. Gerson Bleichröder, descendiente del fundador, llegó a ser consejero financiero de Bismarck. Su firma participó en la emisión de dos préstamos argentinos (1885 y 1886), pero sus principales intereses en América Latina estuvieron vinculados a las finanzas mexicanas, en particular en la gestión de los empréstitos mexicanos de 1888, 1890, 1893 y 1899.

Darmstädter Bank: Establecido en 1853 en Darmstadt, esta firma creció rápidamente, convirtiéndose pronto en uno de los mayores bancos comerciales de Alemania. Se especializó en la promoción industrial pero no desdeñó el negocio de emisión de bonos extranjeros. Su primera incursión en las finanzas latinoamericanas fue, aparentemente, un crédito a corto plazo para el gobierno peruano en 1868. A finales de la década de 1880 participó en dos empréstitos para el gobierno argentino, así como un préstamo provincial y otros dos municipales. Participó asimismo en la emisión de los préstamos mexicanos de 1888 y 1889.

Disconto-Gesellschaft: Firma bancaria berlinesa, establecida en 1851. Pronto se convirtió en una de las más destacadas de Alemania, rivalizando con los bancos Deutsche, Darmstädter y Dresdner (los cuatro famosos “D Banken”). Se interesó en las finanzas latinoamericanas desde fechas tempranas, estableciendo un pequeño banco en Buenos Aires, el Deutsch-Belgische La Plata-Bank en 1872. Más adelante, y conjuntamente con el Norddeutsche Bank de Hamburgo, fundó el Brasilianische Bank (1885) y el Bank für Chile (1895). En Argentina mantuvo estrechos vínculos con la firma financiera de Buenos Aires de Ernesto Tornquist, a través de la cual participó en la emisión de cuatro préstamos nacionales y uno municipal en la década de 1880, así como los préstamos nacionales de 1907 y 1909. También negoció un controvertido empréstito a Venezuela en 1898, que fue causa posteriormente de un violento conflicto militar y político entre Alemania, Gran Bretaña y el gobierno venezolano.

Deutsche Bank: Establecido en Berlín en 1870 por Georg von Siemens, se convirtió muy pronto en el más poderoso de los bancos alemanes. Ejer-

24 Fuente: Marichal (1989: apéndice 4).

ció un papel de primer orden en las mayores firmas industriales alemanas, pero también tomó parte en numerosos préstamos extranjeros para diversos gobiernos. Pronto estableció una red internacional de sucursales, incluyendo el Banco Alemán Transatlántico en Buenos Aires (1886). Participó en varios empréstitos argentinos, incluyendo los nacionales de 1887 y 1889, un préstamo para la provincia de Buenos Aires de 1885, los préstamos nacionales de 1907 y 1909 y el préstamo para la Ciudad de Buenos Aires en 1913. En Chile participó en la colocación del empréstito de 1889 y en México en los empréstitos de 1899, 1910 y 1913.

Dresdner Bank: Establecido en 1872, pronto llegó a ser un poderoso banco comercial e industrial. Para 1886, ocupaba por su importancia el tercer lugar entre los bancos de Alemania. Promovió las exportaciones industriales alemanas a América Latina y para este fin estableció el Deutsch-Südamerikanische Bank en 1905. Participó en el préstamo de São Paulo de 1905, el préstamo nacional argentino de 1907, el préstamo de Buenos Aires de 1910 y los préstamos mexicanos de 1893, 1899, 1910 y 1913.

Norddeutsche Bank: Importante banco comercial de Hamburgo, se volcó al financiamiento del comercio sudamericano a partir de los años de 1870 y durante la década de 1880 participó en cuatro empréstitos argentinos.

Siglas de archivos

AHBANAMEX Archivo Histórico del Banco Nacional de México (México, D.F.)

Bibliografía

- AGOTE, Pedro (1889): *Demostración gráfica de la deuda pública, bancos, impuestos y acuñación de monedas de la República Argentina: correspondiente al quinto informe del año 1888*. Buenos Aires: Compañía Sud-Americana de Billetes de Banco.
- ANAYA, Luis (2006): "Del Banco Alemán Transatlántico al Banco Mexicano de Comercio e Industria. Sindicatos financieros internacionales al final del porfiriato, 1902-1927". En: Kuntz Ficker, Sandra/Pietschmann, Horst (coords.): *México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)*. México, D.F.: El Colegio de México, pp. 239-268.
- BAZANT, Jan (1995): *Historia de la deuda exterior de México (1823-1946)*. México, D.F.: El Colegio de México.

- BERNECKER, Walther L. (1988): *Die Handelskonquistadoren. Europäische Interessen und mexikanischer Staat im 19. Jahrhundert*. Stuttgart: Steiner.
- (2005): *Alemania y México en el siglo XIX*. México, D.F.: UNAM.
- (2006): “Competencia comercial europea a través del Atlántico: el caso de México, siglo XIX”. En: Kuntz Ficker, Sandra/Pietschmann, Horst (coords.): *México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)*. México, D.F.: El Colegio de México, pp.109-142.
- BORDO, Michael D./EICHENGREEN, Barry (2002): “Crises Now and Then: What Lessons from the Last Era of Financial Globalization?” En: *NBER Working Paper Series*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, Working Paper 8716, <www.nber.org/papers/w8716.pdf> (19.4.2011).
- BORDO, Michael D./FLANDREAU Marc (2001): “Core, Periphery, Exchange Rate Regimes, and Globalization”. En: *NBER Working Paper Series*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, Working Paper 8584, <www.nber.org/papers/w8584.pdf> (15.12.2011).
- BORDO, Michael D./EICHENGREEN, Barry/KIM, Jongwoo (1998): “Was There Really an Earlier Period of International Financial Integration Comparable to Today?”. En: *NBER Working Paper Series*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, Working Paper 6738, <www.nber.org/papers/w6738.pdf> (15.12.2011).
- CASSIS, Youssef (1987): *La City de Londres, 1870-1914*. Paris: Belin.
- CERUTTI, Mario (1986): “El préstamo prebancario en el noreste de México: la actividad de los grandes comerciantes de Monterrey (1855-1890)”. En: Ludlow, Leonor/Marichal, Carlos (coords.): *Banca y poder en México (1800-1925)*. México, D.F.: Grijalbo, pp. 119-164.
- COSÍO VILLEGAS, Daniel (coord.) (1985): *Historia moderna de México. El Porfiriato: la vida económica*. Vol. 2. México, D.F.: Hermes.
- DIOURITCH, Georges (1909): *L'expansion des banques allemandes à l'étranger: ses rapports avec le développement économique de l'Allemagne*. Paris: A. Rousseau.
- ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (1954): *The Economist Intelligence Unit*. London: The Economist.
- FEIS, Herbert ([1930] 1961): *Europe, the World's Banker 1870-1914. An Account of European Foreign Investment and the Connection of World Finance with Diplomacy before the War*. New York: Kelley.
- FERNS, H[enry] S. (1960): *Britain and Argentina in the Nineteenth Century*. Oxford: Clarendon Press.
- GARCÍA LÓPEZ, José Ramón (1987): *Los comerciantes banqueros en el sistema bancario español. Estudio de casas de banca asturiana en el siglo XIX*. Oviedo: Universidad de Oviedo.
- GILBERT, Jorge (2001): “Un grupo diversificado: Ernest Tornquist y Cía.”. Ms. de ponencia en: *Jornadas. Empresarios y Empresas en la Historia Argentina*. Buenos Aires: Universidad Argentina de la Empresa, 20-21 de nov. de 2001.
- HABER, Stephen (1989): *Industry and Underdevelopment. The Industrialization of Mexico, 1890-1940*. Stanford: Stanford University Press.
- JENKS, Leland H. (1927): *The Migration of British Capital to 1875*. New York: A. A. Knopf.
- JOSLIN, David (1963): *A Century of Banking in Latin America: to Commemorate the Centenary in 1962 of The Bank of London and South America Limited*. London: Oxford University Press.

- KÖRNER, K. W. (1956): "Apuntes para la historia del comercio argentino-alemán". En: *Boletín de la Cámara de Comercio Argentino-Alemana*, 51/52, pp. 4-32.
- KUNTZ FICKER, Sandra/PIETSCHMANN Horst (coords.) (2006): *México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)*. México, D.F.: El Colegio de México.
- LIEHR, Reinhard (1983): "La deuda exterior de México y los 'merchant bankers' británicos, 1821-1860". En: *Ibero-Amerikanisches Archiv*, 9, 3/4, pp. 415-439.
- (coord.) (1995): *La deuda pública en América Latina en perspectiva histórica*. Madrid/Frankfurt am Main: Iberoamericana/Vervuert.
- LUDLOW, Leonor (1990): "El Banco Nacional Mexicano y el Banco Mercantil Mexicano: radiografía social de sus primeros accionistas, 1881-1882". En: *Historia Mexicana*, 39, 4, pp. 979-1027.
- MARICHAL, Carlos (1984): "Los banqueros europeos y los empréstitos argentinos: rivalidad y colaboración, 1880-1890". En: *Revista de Historia Económica*, 2, 1, pp. 47-82.
- (1989): *A Century of Debt Crises in Latin America. From Independence to the Great Depression, 1820-1930*. Princeton: Princeton University Press (ed. española 1988 y 1992).
- (1995a): "Foreign Loans, Banks and Capital Markets in Mexico, 1880-1910". En: Liehr, Reinhard (coord.): *La deuda pública en América Latina en perspectiva histórica*. Madrid/Frankfurt am Main: Iberoamericana/Vervuert, pp. 337-374.
- (coord.) (1995b): *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930. Nuevos debates y problemas en historia económica comparada*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- MENTZ, Brígida von, et al. (1982): *Los pioneros del imperialismo alemán en México*. México, D.F.: CIESAS.
- MINISTERIO DE HACIENDA (1880-1890): *Memoria, años fiscales de 1880-1890*. Buenos Aires: Ministerio de Hacienda.
- PASSANANTI, Thomas (2001): *Managing Finance and Financiers: The State and the Politics of Debt, Banking, and Money in Porfirian Mexico*. Tesis doctoral. Chicago: University of Chicago.
- (2006): "Conflicto y cooperación financiera en la Belle Époque. Bancos alemanes en el porfiriato tardío". En: Kuntz Ficker, Sandra/Pietschmann, Horst (coords.): *México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)*. México, D.F.: El Colegio de México, pp. 173-206.
- PEÑA, José B. (1907): *Deuda argentina. Compilación de leyes, decretos, resoluciones, notas y contratos sobre la deuda pública nacional*. Buenos Aires: Alsina.
- PETERS, Harold E. (1934): *The Foreign Debt of the Argentine Republic*. Baltimore: The Johns Hopkins Press.
- PILLADO, Ricardo (coord.) (1900): *Anuario Pillado de la deuda pública y sociedades anónimas establecidas en las Repúblicas Argentina y del Uruguay para 1899-1900*. 2 vols. Buenos Aires: La Nación.
- PLATT, D. C. M. (1984): *Foreign Finance in Continental Europe and the United States, 1815-1870: Quantities, Origins, Functions and Distribution*. London: George Allen & Unwin.
- POHL, Manfred (1977): *Deutscher Kapitalexport im 19. Jahrhundert: Emissionen, Banken, Anleger bis 1914*. Frankfurt am Main: Verlag Börsen-Zeitung.
- RIPPY, James Fred (1959): *British Investments in Latin America, 1822-1949*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- SCHIFF, Warren (1972): "The Influence of the German Armed Forces and War Industry on Argentina, 1880-1914". En: *Hispanic American Historical Review*, 52, 3, pp. 436-455.

- SECRETARÍA DE HACIENDA (1888/89-1889/90): *Memoria, años fiscales de 1888-1889 a 1889-1890*. México, D.F.: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- SHEPHERD, Henry L. (1933): *Default and Adjustment of Argentine Foreign Debts, 1890-1906* (Trade Promotion Series, 145). Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, U.S. Bureau of Foreign and Domestic Commerce.
- SIMON, Matthew (1968): "The Pattern of New British Portfolio Foreign Investment, 1865-1914". En: Hall, Alan Ross (coord.): *The Export of Capital from Britain, 1870-1914*. London: Mathuen, pp. 15-44.
- SOMMI, Luis V. (1945): *Los capitales alemanes en la Argentina: historia de su expansión*. Buenos Aires: Claridad.
- (1948): *La revolución del 90*. Buenos Aires: Ed. Monteagudo.
- STERN, Fritz (1977): *Gold and Iron. Bismarck, Bleichröder and the Building of the German Empire*. New York: A. A. Knopf.
- STONE, Irving (1977): "British Direct and Portfolio Investment in Latin America Before 1914". En: *The Journal of Economic History*, 37, 3, pp. 690-722.
- ([1962] 1987): *The Composition and Distribution of British Investment in Latin America, 1865 to 1913*. Tesis doctoral de 1962. New York: Garland.
- SUTER, Christian (1992): *Debt Cycles in the World Economy: Foreign Loans, Financial Crises, and Debt Settlements, 1820-1990*. Boulder: Westview Press.
- TORNQUIST, Ernesto, y Cía. (1924): *Ernesto Tornquist & Co. Limitada, 1874-1924*. Buenos Aires: La Compañía.
- WHALE, Philip Barrett (1930): *Joint Stock Banking in Germany. A Study of the German Credit Banks before and after the War*. London: Macmillan.

Las relaciones de la banca alemana con México, 1887-1913.

¿Deuda, inversiones y poder financiero?¹

Paolo Riguzzi

1. Introducción

La caracterización de las tres a cuatro décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial como una etapa de globalización acentuada de las relaciones financieras internacionales se debe también a la presencia creciente de actores globales, capaces de operar en gran escala por lo que se refiere al volumen de las operaciones, su diversificación y, sobre todo, sus alcances transnacionales (Kindleberger 1988: 183-185; Tilly 1992: 93-4; Flandreau/Zumer 2004: 17-35). La economía globalizada de este periodo no se movía solo mediante mecanismos de regulación automática o anónimos (el régimen monetario del patrón oro, las bolsas, los flujos de inversión, el comercio en expansión), sino que se estructuraba, en parte, con organizaciones financieras de gran tamaño que centralizaban e internalizaban tales mecanismos. Pero si los alcances eran transnacionales, los contextos de origen de las organizaciones eran nacionales. Desde este punto de vista, el caso de Alemania en la esfera bancaria es ejemplar y relevante, por ser el tercer proveedor de capitales en el mundo, tras Gran Bretaña y Francia: en proporciones alejadas con respecto a la primera, pero relativamente cercanas a la segunda (Feis 1961: 60-78; Staley 1935: 7-11).² En comparación con las otras dos naciones europeas, la experiencia financiera alemana se caracterizó por la concentración y la propensión a organizar bancos de grandes dimensiones en cuanto a capital, vinculados con la industria

1 Agradezco los comentarios de los participantes en el Coloquio “México entre dos fases de la globalización”, Berlín, 28-29 de octubre de 2005, así como las sugerencias de Leonardo Weller.

2 Las cifras de Feis han sido cuestionadas por subestimar el volumen efectivo de la inversión alemana en el extranjero, pero aun así las proporciones menores ante los capitales británicos y franceses no cambian (Wilkins 1989: 712-714; Young 1995: 98-103; Broder 2000: 245-256).

alemana y operantes tanto en Alemania como en el exterior (Kindleberger 1988: 183-185; Riesser 1911; Tilly 1991: 90-91). Al mismo tiempo, hay que tomar en cuenta que en un ambiente de cosmopolitismo financiero, intercambios multilaterales y de alianzas bancarias internacionales, la categoría o el modelo nacional puede ser de limitada utilidad explicativa y ocultar, en realidad, diferencias significativas (Marichal/Riguzzi 2006).³

Es importante, por lo tanto, entender qué tipo de relaciones financieras se establecieron entre estos actores globales y un participante periférico —y tardío— en la economía internacional como México, demandante de recursos para su desarrollo y en proceso de apertura comercial. El aspecto central es entender de qué forma y con qué mecanismos los bancos alemanes llevaron a cabo la intermediación entre economía internacional y país deudor.

La interpretación al respecto sigue influida por la versión sombría proporcionada por Friedrich Katz, que presentó dichas relaciones al interior del marco de la “Guerra Secreta”, estructurado por rivalidades imperiales, maniobras diplomáticas y ambiciones monopólicas de empresas al servicio de intereses nacionales. En el trasfondo, de forma evidente pero no expresada, está la categoría de imperialismo informal, alimentado por mecanismos de explotación y diplomacia financiera agresiva, ejercidos por las grandes potencias en contra de países de la “periferia”, en este caso México (Katz 1982; Mentz et al. 1982).⁴ Lo que se pretende en este artículo es trascender los aspectos más ideológicos de esta versión, y verificar la evidencia histórica y la validez explicativa del argumento que conecta las relaciones entre la banca alemana y México con el imperialismo. Se reconstruirá el mapa de los negocios y las participaciones de las finanzas alemanas *con* y *en* México, mediante el cual se puedan detectar aspectos de poder financiero, identificar sus mecanismos, evaluar su amplitud y estimar su impacto.⁵ Procederemos de la siguiente manera: en primer lugar, se presentarán las organizaciones, bancos y casas bancarias conectadas con los negocios financieros mexicanos en la etapa 1887-1913, y las transacciones en las que participaron con empréstitos, de corto y largo plazo, al

3 Sobre estos aspectos contrastan las experiencias de los intereses bancarios europeos en México.

4 Para una interpretación en clave de imperialismo informal de la presencia económica alemana en Sudamérica, véase Forbes (1978: 384-398).

5 Para una visión de aspectos diversos de las relaciones entre Alemania y México en el siglo XIX, véanse Bernecker (2005) y Bieber (2001).

gobierno y al sector público. El propósito es el de destacar los actores que mantuvieron una relación financiera prolongada y repetida con las finanzas mexicanas, más que los que realizaron transacciones únicas y aisladas: el aspecto central es la intermediación entre economía internacional y país deudor, por parte de los bancos alemanes.

En segundo lugar, se analizarán las características distintivas de las operaciones crediticias de cada actor, así como su presencia en otras esferas de la economía mexicana, en particular en el sector bancario. El nexo entre préstamos y bancos es crucial, porque representa la conexión más inmediata para que los grupos financieros pasen de las relaciones externas con la economía deudora a la presencia en su interior, en vista de la exigüidad de las inversiones directas alemanas en México; y también porque en este sector no existía competencia por parte de otros grupos europeos.⁶ Se pretende identificar si, y de qué manera, el financiamiento externo de México proporcionó a los banqueros alemanes capacidad de control sobre otros activos, financieros o reales (recursos naturales, industria, servicios públicos) y de influencia sobre las decisiones gubernamentales. El punto esencial es verificar la asociación entre deuda externa, control bancario o inversiones de capital, y condicionamientos de la política económica, para entender si y cómo se produjo un circuito capaz de entrelazar las esferas en cuestión y de ser un ámbito de poder financiero transnacional.

En tercer lugar, se prestará atención a los rasgos comunes y distintivos de las operaciones de los bancos alemanes en México, su complementariedad, coordinación o competencia, en función de evaluar si respondían a una matriz nacional única y conformaban una pauta de operaciones y presencia económica. También se tomará en cuenta el posible nexo entre bancos y diplomacia alemana, que es uno de los elementos frecuentemente citados de interferencia “nacional” en las relaciones financieras en la época del patrón oro.⁷

Es importante anotar que la periodización de este trabajo es, en sí, significativa para la estructuración de las relaciones de México con las

6 El único banco extranjero, el London Bank of Mexico and South America, perdió su característica de banco británico entre 1889 y 1896. Se trataba de una situación muy diferente a la que se daba en los mercados sudamericanos, donde los bancos alemanes tenían que competir con una presencia inglesa mucho más fuerte (Marichal/Riguzzi 2006; Young 1991: 77-83).

7 En las contribuciones clásicas de Viner (1928: 332-343) y Feis ([1930] 1961) al respecto, sin embargo, se hace referencia solo a Europa y las áreas coloniales.

finanzas internacionales, que fueron más accidentadas y tardías, durante buena parte del siglo XIX, frente a las de los otros países latinoamericanos grandes. Sólo en 1887 se definieron las condiciones para el reingreso de este país en el mercado de capitales, tras de más de dos décadas de alejamiento, ligadas a la prolongada insolvencia durante buena parte del siglo XIX (Bazant 1968; Costeloe 2006). La reconexión se instrumentó con la intervención de la casa bancaria alemana Bleichröder, protagonista de la primera emisión de deuda externa mexicana después de los préstamos imperiales de 1864-1865 y, si estos se excluyen, ¡la segunda tras las de 1824-1825! Las transacciones financieras no se interrumpieron con la Revolución, ya que el gobierno maderista efectuó transacciones de corto plazo, y emprendió negociaciones para emitir un préstamo, que no llegó a realizarse. Después el régimen golpista de Victoriano Huerta efectuó, en condiciones extraordinarias, el empréstito de 1913, caracterizado por la mezcla de finanzas, diplomacia y guerra civil.

2. Banca alemana y empréstitos a México: una visión de conjunto

Se ha elaborado una base de datos que comprende todas las operaciones crediticias contratadas con la participación de intermediarios alemanes por el gobierno federal o que resultaron en obligaciones federales, durante el periodo. Esta base, a diferencia de otras que reportan exclusivamente deuda directa de largo plazo, incluye operaciones de corto plazo (inferiores a un año) y, sobre todo, las deudas contratadas por cuenta de empresas estatales o con garantía federal de pago. En cada transacción, se ha identificado la presencia financiera alemana en los consorcios bancarios que suscribieron el empréstito y organizaron la emisión y, además, se ha clasificado su papel conforme a tres criterios en orden de importancia: 1) central, cuando un banco fue cabeza del consorcio y principal intermediario en la venta de los bonos; 2) primario, cuando sólo cumplía con una de las dos funciones;⁸ 3) secundario, cuando no cumplía con ninguna y solo era un participante en la transacción, junto con otros bancos. Los resultados se exhiben en el cuadro 1.

8 Esta segunda clasificación se refiere a la posibilidad de que un banco asumiera la responsabilidad en las negociaciones del empréstito, pero sin tener una cuota dominante en la venta de los títulos; o el caso contrario.

Este ejercicio registra las transacciones que involucraban flujos financieros intermediados o proporcionados por bancos alemanes, generadoras de un pasivo federal nuevo,⁹ y de él se desprenden los siguientes resultados. La participación de organizaciones financieras alemanas se detecta en quince transacciones, lo cual representa una cobertura elevada en el ámbito de las relaciones financieras mexicanas en el periodo considerado; sin embargo, esta participación tuvo posiciones muy variadas con respecto a la importancia del negocio y su organización.

Por lo que se refiere al monto de las transacciones, lo que se anota es el total nominal y no la parte efectivamente intermediada por bancos alemanes o vendida en las bolsas o a inversionistas alemanes, lo cual implica una diferencia relevante. En vista de que los empréstitos se emitían en múltiples plazas, podía darse el caso que inversionistas alemanes compraran títulos emitidos en Londres, pero también que los mismos bancos alemanes vendieran allí sus participaciones; de hecho, los principales entre ellos tenían agencias importantes en la City.¹⁰ Aunque no haya suficiente información para asignar cuotas entre los diferentes mercados, es posible cuantificar que el total, al neto de la parte que fue objeto de sucesivas conversiones (en 1888, 1899, 1910) o que fue absorbida en otros empréstitos, equivale a 52 millones de libras, de los cuales 34 millones en deuda directa y 18 en deuda garantizada, la ferroviaria.

9 No se incluyen, por lo tanto, las interesantes relaciones contractuales que ligaron, durante la última década del siglo XIX, al gobierno con la Deutsche Effekten- und Wechsel-Bank de Fráncfort, para cotizar los bonos de la deuda interior mexicana de 3% y 5%, pagaderos en plata, en las bolsas alemanas e incluso otras europeas. En este caso, la transferencia de fondos la hacía México, que contrataba con el banco alemán un servicio financiero necesario para dar mayor liquidez a su deuda interior, que había sido emitida previamente y entregada a los contratistas de obras públicas. Limantour a Luis Camacho, 8 de febrero de 1898, AI, 1ª serie, rollo 4, doc. 2827; Poidevin (1969: 334); *Mexican Herald*, 10 de enero de 1899. Tampoco se incluyen emisiones locales, como la del estado de Tamaulipas por 950.000 pesos (1906), aunque tuviera garantía federal.

10 Véase el análisis de Platt (1986: 3-27) sobre los mecanismos de compras de las emisiones entre diferentes plazas europeas. Acerca de las filiales de los grandes bancos alemanes en Londres, Hertner (1990: 102, 111).

Cuadro 1: Bancos alemanes y deuda mexicana

Empréstito: años y millones de libras		Tipo de operación	Bancos	Papel
1888	10,5	Conversión de la deuda antigua (6,8 mill.) y nueva emisión (3,7)	Bleichröder	Central
1889	2,7	Ferrocarril de Tehuantepec (propiedad estatal)	Dresdner Bank	Primario
1890	6,0	Empréstito para el pago de los subsidios a los ferrocarriles	Bleichröder	Central
1892	0,6	Empréstito de corto plazo	Bleichröder	Primario
1893	3,0	Empréstito de emergencia	Bleichröder	Primario
1899	22,7	Conversión de la deuda	Bleichröder/ Deutsche Bank, Dresdner Bank	Primario/ Secundarios
1902	5,0	Corto plazo: Notas del Tesoro	Deutsche Bank	Secundario
1904	6,0	Empréstito federal	Deutsche Bank	Secundario
1905	2,0	Ferrocarril de Tehuantepec (propiedad estatal)	Dresdner Bank	Central
1908	4,1	Bonos de la Caja de Préstamos (garantía federal)	Deutsche Bank, Speyer-Ellissen	Secundario
1908- 1909	18,0	Bonos de primera hipoteca de Ferrocarriles Nacionales (garantía federal)	Berliner Handels- Gesellschaft/ Darm- städter Bank	Primario/ Secundario
1909	0,4	Ferrocarril de Tehuantepec (propiedad estatal)	Dresdner Bank	Central
1910	22,4	Conversión de la deuda	Bleichröder, Dresdner Bank, Deutsche Bank	Secundario
1911- 1912	1,0	Corto plazo: giros de la Comisión Monetaria	Dresdner Bank (Banco Germánico)	Central
1913	6,0	Empréstito del gobierno de Huerta	Bleichröder, Dresdner Bank, Deutsche Bank	Secundario

Nota: Se consideran sólo las transacciones superiores a 0,2 millones de libras (1 millón de dólares).

Fuentes: Prospectos de emisión en Council of Foreign Bondholders, *Clipping Files on México*; Archivo José Y. Limantour (en adelante AL); Secretaría de Hacienda (1887/88-1911/13); *The Economist*; *Mexican Year Book* (1912).

Pese a que los datos son escasos y fragmentarios, es posible trazar las coordenadas que permiten aproximarse al significado de tales cifras. Richard Tilly, en su estudio de las actividades internacionales de la banca alemana, presenta cifras acerca del reparto geográfico de las emisiones de la Bolsa de Berlín en los periodos 1897-1906 y 1907-1914. En el primero, el monto relativo a México y Centroamérica —no desglosado— representa 700 millones de marcos (34 millones de libras esterlinas, bajo el patrón oro), y equivaldría a 5,1% del total de las emisiones extranjeras de la Bolsa; en el segundo periodo, el monto sería de 600 millones (29 millones de libras), inferior en términos absolutos, pero con una proporción de 6,5% sobre la porción extranjera (Tilly 1991: 96).¹¹

Se trata de cifras que, aún descontando la fracción relativa a los países centroamericanos, son sobreestimadas y, como se ha apuntado, representan el total de la transacción y no la parte efectivamente vendida por bancos alemanes o absorbida en Alemania. Lo señala el hecho que el total del primer periodo de Tilly es muy cercano a la cifra de 35 millones de libras que es la suma de las emisiones mexicanas de 1899, 1902, 1904 y 1905 (ver cuadro 1). Pero la pieza financiera principal, la conversión de la deuda de 1899 por 22,7 millones de libras, se repartió entre los mercados de Londres, Nueva York y Berlín, sin contar las subparticipaciones de otras plazas;¹² al mismo tiempo, el empréstito de 1904 significó el retiro de las deudas de corto plazo de 1902, por 5 millones de libras. Así que en lugar de los 35 millones estaríamos hablando de una cifra neta inferior a la mitad: si el volumen de las emisiones tuvo esta magnitud, también el peso relativo de las emisiones mexicanas en Alemania debe haber sido inferior. Ello se confirma al tomar en cuenta las estimaciones del War Trade Board de Estados Unidos, para 1914, acerca de la inversión alemana en títulos públicos mexicanos, que la cifraban en 15,6 millones de libras (Young 1988: 235-236): si bien ello representaba el primer lugar de la inversión alemana de cartera en América Latina (con el 32%), antes de Brasil (29%) y Chile (18%); es de notar que tales países, junto con Argentina, recibían muchas más inversiones directas germanas que México, en donde los bonos de la deuda representaban tres cuartas partes del total de los capitales. En contraste, en el total latinoamericano, la proporción de la deuda

11 Ello indica una reducción del volumen de negocios extranjeros en la Bolsa de Berlín en el segundo periodo.

12 La emisión se cotizó también en Ámsterdam, y la Banque de Paris et des Pays Bas obtuvo una cuota no oficial, que colocó entre sus clientes en Francia (Poidevin 1969: 333).

para 1914 era de alrededor una tercera parte (Young 1988: 239, y cálculos propios).¹³ De esta forma, mientras en los demás países del área la relación entre inversiones alemanas de cartera y directas fue significativa, en el caso mexicano faltaron las bases económicas, puesto que los intereses se concentraban en gran medida en las tenencias de títulos.

En este cuadro puede adelantarse la hipótesis de que la conexión financiera no podía tener mucha fuerza expansiva, debido a que el mercado bursátil alemán, sobre el que el gobierno ejercía controles en cuanto a la introducción de títulos extranjeros, estaba más orientado a las inversiones domésticas, y presentó limitaciones evidentes a la absorción y cotización, sobre todo en el caso de títulos de países extraeuropeos (Laves 1928: 418-425). Ningún diseño geopolítico o de expansión económica relativo a México hubiera podido alterar esta realidad.

3. Los actores

Desde el punto de vista de los actores financieros, sólo hay tres presencias significativas y recurrentes en las relaciones financieras germano-mexicanas, la de la casa bancaria Bleichröder, así como las del Deutsche Bank y del Dresdner Bank.¹⁴ Se trata de piezas muy importantes de las finanzas alemanas, pero de naturaleza diferente: el principal banquero privado del Imperio y los dos primeros bancos por capitalización, con una escala mundial de operaciones, pero con una internacionalización más precoz en el caso del Deutsche Bank.¹⁵ Estos tres actores distribuyeron su presencia principal en tres etapas: la de 1887-1898, en la que la casa Bleichröder

13 El War Trade Board, a través de su división de inteligencia, compiló un detallado informe sobre las inversiones alemanas en América Latina, que sirvió en las negociaciones de la paz de París en 1919; George F. Young fue el primero en utilizarlo y analizarlo, efectuando algunos ajustes (Young 1988: 229-239).

14 El papel del Berliner Handels-Gesellschaft en la emisión de bonos de Ferrocarriles Nacionales, en 1908-1909, se debió a que desde 1904 había participado en el financiamiento de la empresa ferroviaria estadounidense Mexican Central, luego fusionada en Ferrocarriles Nacionales. *Financial News*, 5 de agosto de 1904. Pero la relación se debió a las vinculaciones parentales de su accionista dominante, Carl von Fürstenberg, con la casa neoyorquina Hallgarten and Co., involucrada más directamente en el negocio.

15 Estos representan la mitad de los famosos 4 D, los cuatro principales bancos alemanes: el Deutsche, el Dresdner, el Diskonto, el Darmstädter (Bank für Handel und Industrie). Este último, solo tomó parte en la emisión en 1908-1909 de una clase de bonos de Ferrocarriles Nacionales, mientras que Diskonto, más interesado en Brasil

tuvo su máxima participación; 1899-1907, con el papel en aumento del Deutsche Bank; 1904-1913, con el ascenso del Dresdner Bank. Ello ofrece la posibilidad de evaluar la interacción de los bancos alemanes y de sus distintas formas organizacionales con las finanzas mexicanas en diferentes momentos de su inserción en la economía internacional. Por lo tanto, enfocaremos los intereses y los negocios de estos actores financieros, sus estrategias y sus resultados.

3.1 La casa S. Bleichröder

El barón Gerson Bleichröder, titular de esta casa, fue el financiero más importante de Alemania en el último tercio del siglo XIX. Banquero personal de Bismarck, muy ligado a la corte imperial, vinculado con los Rothschild, Bleichröder operaba en préstamos a gobiernos de Europa, en Medio Oriente, Asia y en el financiamiento de ferrocarriles estadounidenses. En América Latina, México representó el principal polo de atracción durante dos décadas (Stern 1977: 159-279, 304-350). Como se ha mencionado anteriormente, la relación de Bleichröder con las finanzas mexicanas coincidió con el arreglo de la cuestión de la vieja insolvencia de este país, y acompañó su reingreso en el mercado internacional de capitales.¹⁶ Al mismo tiempo, los bancos y los círculos financieros alemanes, con el Deutsche Bank a la cabeza, empezaron a tener una participación directa en las emisiones latinoamericanas, a partir del empréstito a Argentina de 1886, que fue importante en la apertura de un nuevo canal para los flujos de capitales. Es significativo que el interés de Bleichröder en las finanzas externas mexicanas siguió a su participación en consorcios de préstamos argentinos y en consecuencia influyó, muy probablemente, en el alejamiento de los negocios rusos causado por la política del *Lombardverbot*, el repudio de los títulos rusos por parte del Reichsbank (Marichal 1984: 63-68; Stern 1977: 426, 442-443; Young 1992: 35-36).

y Argentina, nunca participó directamente en negocios mexicanos y fracasó en obtener, junto con Paribas y Bleichröder, el contrato del empréstito de 1904 (Poidevin 1969: 334).

16 Ya a principios de 1886, la junta directiva del Banco Nacional de México informaba acerca del interés de un grupo financiero alemán para organizar un préstamo internacional al gobierno mexicano (Cerdeña 1994, II: 285). Acerca de la etapa inicial de la relación entre Bleichröder y el gobierno mexicano, así como el arreglo de la deuda mexicana, véanse Marichal (1995a: 358-366) y Passananti (2006: 176-177).

El reacercamiento del México porfiriano al mercado internacional de capitales, bajo la égida de Bleichröder, pareció coincidir con la pérdida de autonomía del Estado. Katz, en su influyente libro, ha difundido la idea que el primer empréstito contratado, el de 1888, incluyó una cláusula secreta que asignaba a la casa Bleichröder una forma de monopolio sobre las transacciones externas de México. Una indagación amplia en los archivos bancarios ha puesto en duda la existencia de dicha cláusula, y sugerido que se trataba más bien de una estipulación del contrato, de alcances muy reducidos y de empleo común en los préstamos internacionales.¹⁷ Nuestro análisis, que reservamos para otro trabajo, sugiere que sí existió una cláusula lateral no incluida en el contrato publicado, aunque su efectividad fue reducida: estipulaba el “derecho al tanto”, una opción mediante la cual el gobierno mexicano se comprometía a someter inicialmente a la casa Bleichröder toda propuesta de préstamo internacional, y a realizarlo si las condiciones ofrecidas por ésta igualaban las de otros oferentes.¹⁸ Si eso es cierto, la cuestión central es: ¿significó ello el control de este grupo sobre el crédito externo mexicano? Para entenderlo, hay que examinar dos vertientes: por un lado, su posición en las prácticas crediticias internacionales, y específicamente latinoamericanas; por el otro, la efectividad real del control. La exclusividad sobre las operaciones financieras externas de un país no era un hecho desconocido en las relaciones entre banqueros y gobiernos. Los dos principales países sudamericanos, Argentina y Brasil, tuvieron que aceptar condiciones parecidas en algún momento de su experiencia deudora. Brasil, en particular, fue afecto al control del grupo Rothschild inglés sobre sus préstamos, a raíz de un acuerdo de 1855 que otorgaba a éste el papel exclusivo de agente financiero externo del país: entre mediados del siglo XIX y 1908, todas las emisiones de deuda externa federal brasileña se contrataron con esta casa bancaria (Marichal 1988: 295-296).¹⁹ Y, justamente, la diplomacia alemana consideró la relación de este país con los Rothschild como el modelo que la banca Bleich-

17 Passananti (2006: 181-183) sugiere que Katz tomó al valor nominal la versión del diplomático alemán involucrado en las negociaciones quien, ante sus superiores, magnificaba los resultados obtenidos. Y sostiene que el asunto, en realidad, se reducía a limitar la emisión de otra deuda exterior por parte de México en un plazo de trece meses, necesario para concluir la transacción con Bleichröder y asociados.

18 Del mismo derecho al tanto gozaba, de forma permanente, el Banco Nacional de México, en virtud de su contrato con el gobierno.

19 En total, se trató de quince empréstitos. Calculado basándose en Stone (1987: 218, 283, 408).

röder podría reproducir con México (Katz 1982, I: 74). Sin embargo, en el caso mexicano el control externo tuvo una duración mucho más breve y de resultados efímeros. Bleichröder tuvo un papel dominante en los empréstitos hechos a México durante la década 1888-1898 y esto abarcó sólo tres empréstitos exteriores (1888, 1890, 1893), junto con una transacción de corto plazo.

La actitud que el gobierno porfirista tomó frente a este potencial monopolio resultó capaz de minimizarlo. En un principio, consideró recurrir a una disputa judicial para sustraerse de la obligación, luego abrió canales alternativos de financiamiento externo para la deuda no federal e, incluso cuando llevó a cabo operaciones con Bleichröder, negoció en paralelo con otros banqueros hasta llegar casi a acuerdos con ellos. Ya en la primera mitad de 1889 se contrataron dos empréstitos, para la ciudad de México y el Ferrocarril de Tehuantepec (por un total de 5,1 millones de libras), que rebasaban la supuesta exclusividad de Bleichröder. En el primero intervino la sociedad financiera británica Trustees Executors and Insurance Company, y el segundo lo manejó un competidor alemán, el Dresdner Bank, en alianza con la casa Seligman de Londres (Turlington 1930: 215-218). En vista de que los que negociaron las dos operaciones fueron representantes del gobierno federal, resulta claro que lo que pretendía era una señal clara de autonomía.²⁰ Para el empréstito de 1890 que tenía como fin liquidar las subvenciones ferroviarias, el gobierno —antes de firmar con Bleichröder y asociados— condujo negociaciones con por lo menos otros cuatro grupos: franceses, ingleses, alemanes y estadounidenses.²¹ La confirmación del banquero alemán, probablemente, se debió no a la cláusula secreta sino a la razón declarada por el gobierno: sus condiciones eran más ventajosas que las de los otros interesados.²²

20 De hecho, el empréstito de la ciudad de México fue autorizado por el Ejecutivo y gestionado en Londres por el agente financiero de la república. Además, en 1890 el gobierno hizo otra emisión menor fuera del control de Bleichröder: colocó en Londres un empréstito por 325.000 libras en bonos plata, para subsidiar el Ferrocarril de Monterrey al Golfo. *The Economist*, 8 de marzo de 1890.

21 Se trataba de los cuatro grupos siguientes: un sindicato de bancos franceses guiado por la casa Heine; el London Bank of Mexico and South America; el Dresdner Bank; y la casa Seligman de Nueva York y Londres. Joaquín Casasús a Limantour, 1^{er} de noviembre de 1889, en AL, 1^a serie, rollo 4, doc. 3535; E. Mexía a P. Díaz, 14 de mayo de 1890, Colección Porfirio Díaz (en adelante CPD), legajo 15, doc. 5127.

22 “El Ejecutivo optó, entre aquellas, por la suscrita por la casa S. Bleichröder, de Berlín [...] sobre todo y más que por ningún otro motivo, porque sus proposiciones fueron notablemente más ventajosas que las de ningún otro grupo” (El Ministro de Hacienda

Las presiones, directas e indirectas, de la casa alemana en defensa de su posición preferente fueron infructuosas: la protesta encauzada por conducto de la diplomacia alemana fue simplemente ignorada por el gobierno mexicano. En cambio, la correspondencia dirigida por la casa Bleichröder al secretario de Hacienda expresaba su inconformidad de manera mucho más sutil, y técnica: tomándose “la libertad de llamar la atención del Gobierno” sobre el hecho de que nuevas emisiones mexicanas saturarían el mercado financiero europeo y repercutirían sobre el crédito y los títulos en circulación.²³ El trato entre un gobierno con la intención de defender su autonomía financiera y el banco que había asumido el patronazgo del crédito mexicano y empeñado con ello su considerable prestigio, difícilmente dejaba espacio a presiones más explícitas que hubieran dado cabida a contrastes y conflictos. La respetabilidad de la casa en la alta finanza europea y la estabilidad de los valores mexicanos habrían quedado expuestas a un *shock* que nadie deseaba.

El predominio de Bleichröder tuvo una merma sustancial en ocasión del empréstito de 1893, en el que actuó sin tener un consorcio bancario fuerte que lo respaldara. Este papel se debió fundamentalmente a las precarias condiciones de las finanzas mexicanas y a la coyuntura de pánico en los mercados europeos: no había banqueros interesados en negociar un empréstito que tuviera rasgos de rescate de México. La explicación del papel exclusivo fue el riesgo muy elevado de la operación, y no el monopolio (Passananti 2006: 185; Turlington 1930: 222-223). Si la experiencia de los años anteriores había mostrado que el control de Bleichröder sobre las decisiones mexicanas distaba de ser absoluto, el préstamo de 1893 puso en evidencia que la casa tampoco lo tenía sobre el mercado financiero alemán. La Bolsa de Berlín rechazó admitir la emisión mexicana, y la porción principal tuvo que ser emitida al público en Londres, a través

1890: 10-11). Significativamente, el telegrama que el jefe de la casa alemana dirigió al secretario de Hacienda le pedía convencerse “una vez más, de que los intereses de vuestro gran país se encuentran en las mejores manos”. Bleichröder a Dublín, 9 de septiembre de 1890, en (El Ministro de Hacienda 1890: anexo 6).

23 “Nuestra casa [...], se ve en la necesidad de llamar la atención del Gobierno sobre el hecho de que dichas plazas hasta ahora no presentan más que estrechos límites para los empréstitos mexicanos y en consecuencia tiene alguna aprensión respecto al resultado final de la grande operación emprendida por ella” (Barón Bleichröder a Porfirio Díaz, sin fecha, CPD, legajo XIV, doc. 1035).

de la casa Glyn, Mills and Currie.²⁴ Significativamente, la conducción del negocio produjo rupturas entre la casa alemana y sus red de aliados en Europa (centrada en los financieros Ernest Cassel y Edouard Noetzelin). Esta transacción marcó el inicio del fin de la función central de Bleichröder para el financiamiento de México (Stern 1977: 427).²⁵

La cláusula preferencial fue un factor de tensión latente en las relaciones crediticias y volvió a emerger hacia finales de siglo, en el proceso de negociación de la conversión de la deuda externa mexicana. La determinación gubernamental de liquidar la preferencia forzada en favor de Bleichröder fue uno de los factores que complicaron de manera considerable las negociaciones de 1897-1899. Inicialmente, el intento de evitar la casa alemana se concretó en interesar a banqueros independientes, en especial la casa Morgan de Nueva York y Londres. Sin embargo, lo que se quería sacar de la ventana reapareció por la puerta, y Bleichröder se asoció con J. P. Morgan e incluso obtuvo el liderazgo del sindicato financiero. La estrategia mexicana fue la de recurrir entonces a otros interlocutores, consiguiendo de un grupo de banqueros estadounidenses (el National City Bank, Kuhn Loeb, Speyer) propuestas más ventajosas que las del sindicato guiado por Bleichröder. Mientras éstas no se empataban, México tenía derecho a prescindir de la casa alemana. Eso fue el pivote alrededor del cual giraron las negociaciones.²⁶ Limantour empleó la carta norteamericana para amenazar con una operación de fuerza: emitir sólo en Estados Unidos y trasladar a aquel mercado toda la deuda mexicana convertida y rescatada en las plazas europeas. A pesar de que la estrategia mexicana no consideraba seriamente esta posibilidad por los inconvenientes asociados con la dependencia del mercado estadounidense, derivó en un elemento

24 La Bolsa de Berlín juzgó contradictorios los compromisos mexicanos en materia de ingresos aduanales. *The Economist*, 31 de noviembre de 1897, p. 1461. En Alemania, la emisión se cotizó en Hamburgo, plaza inferior en importancia, y en el mercado libre de Berlín, sin entrar a la Bolsa. La menor liquidez frente a los préstamos de 1888 y 1890 se reflejó en cotizaciones inferiores para esta emisión. Los títulos se ofrecieron al público en Londres en 1894 y 1895, y su venta fue lenta y difícil. *The Economist*, 10 de noviembre de 1894 y 8 de junio de 1895 (Glöner 1896: 133).

25 Ello coincidió, además, con la muerte del jefe de la casa, el Barón Gerson Bleichröder, sucedido por el hijo Georg, que falleció a su vez en 1902; pero el verdadero gerente fue Julius Schwabach y, a partir de 1898, su hijo Paul Schwabach.

26 Esta parte se basa en las siguientes fuentes: Carosso (1987: 414-420); Luis Camacho, agente financiero de México en Londres, a Roberto Núñez, subsecretario de Hacienda, 10 de Julio de 1899, AL, 1ª serie, rollo 4; Secretaría de Hacienda (1899/1900: doc. 90, 169-194).

eficaz de presión. Al final, Bleichröder consiguió el negocio, con un grupo amplio de casas bancarias participantes y con una participación inferior a 40%; a cambio tuvo que renunciar a su preferencia sobre los préstamos mexicanos, como celebró el secretario de Hacienda, Limantour, frente al Congreso:

Pasado ese día, el Gobierno tendrá libertad para proceder como más convenga á los intereses del país, sin limitación de algún género, y sin que las casas bancarias que contrataron el empréstito del 5% tengan derecho de preferencia ni otro alguno, respecto del empréstito que en lo futuro se contrate.²⁷

De allí en adelante, el papel de Bleichröder fue secundario en las finanzas externas mexicanas: perdió la contienda para emitir el empréstito federal de 1904, que Limantour contrató con la casa Speyer & Co. de Nueva York; no participó en las emisiones de Ferrocarriles Nacionales.²⁸ En la conversión general de la deuda en 1910 no ejerció funciones directivas en el sindicato de banqueros, y tuvo que asociarse con el Deutsche Bank y el Dresdner Bank, que en total sólo obtuvieron una quinta parte del empréstito suscrito en firme (Turlington 1930: 243-244).²⁹ En este sentido, el declive de Bleichröder en las finanzas mexicanas no se explica sólo con la pérdida de importancia de un banco privado de inversión frente a las poderosas organizaciones bancarias germanas: la conducta del gobierno porfirista y la estrechez relativa del mercado financiero alemán interactuaron para llegar a tal resultado.³⁰ De hecho, ninguna nueva hegemonía financiera reemplazó la de Bleichröder.

Otra dimensión relevante para detectar la presencia de poder financiero es la de las limitaciones en el empleo de los fondos adquiridos con los empréstitos. Se trata del fenómeno que se incluyen en la categoría del prés-

27 Secretaría de Hacienda (1899/1900: 185). Limantour hacía referencia al hecho de que, según el contrato, México no contrataría nuevos empréstitos mientras no se concluyera la conversión (en 1900), a no ser por necesidades del Ferrocarril de Tehuantepec.

28 Sin embargo, Bleichröder tenía una asociación en comandita en la casa Ladenburg, Thalmann de Nueva York, que se involucró de forma importante en el financiamiento de la empresa ferroviaria estatal. Pero para finales de 1909, la *partnership* se había disuelto (E. Thalmann a Limantour, 15 de diciembre de 1909, AL, 2ª serie, rollo 58, c. 8).

29 Lo mismo aconteció con el empréstito de emergencia del gobierno de Victoriano Huerta, por 6 millones de libras, de los que el grupo alemán suscribió un 19%.

30 En 1909, en el marco de las negociaciones preliminares para la conversión de la deuda externa, el financiero Hugo Scherer jr. informaba desde París que la casa Bleichröder había “perdido muchísimo de su prestigio [...] y ya no es bastante fuerte como para poder sola llevar a cabo un negocio de tal importancia”. Hugo Scherer a Limantour, 14 de junio de 1909, AL, 2ª serie, rollo 59, c. 9.

tamo atado: eso es, el condicionamiento, generalmente informal, de gastar el dinero recibido en el país cuyos ahorradores lo habían proporcionado o con empresas y proveedores sugeridos por los banqueros; y más allá de eso, todo constreñimiento impuesto sobre el uso de los recursos. En el caso en cuestión, hallamos lo siguiente: las principales ataduras formales consistieron en la obligación de los depósitos anticipados de garantía del servicio de la deuda, que México estuvo obligado a dejar con la casa Bleichröder en los empréstitos de 1888, 1890, 1893. Se trataba de una condición financiera desventajosa, que sin embargo el gobierno respetó solo parcialmente y de la cual pudo emanciparse a partir de 1899. Con estas excepciones, no existieron otros condicionamientos. En el caso de los préstamos a México dirigidos por Bleichröder, los intentos de ligar la deuda con otros negocios tuvieron resultados casi nulos, como el análisis cuantitativo indica. Puesto que, entre 1888 y 1899, fue el interlocutor financiero principal del gobierno, el aumento de las compras de mercancías alemanas sería un buen indicador del grado de entrelazamiento de la deuda con las relaciones comerciales. El cuadro muestra los datos relativos a las importaciones alemanas en México al principio y al final del período considerado.

Cuadro 2: Exportaciones alemanas a México y América Latina, 1888-1900 (en millones de dólares y porcentajes)

Años	México (m. \$)	% de importación de México	% de comercio alemán total	América Latina (m. \$)	% de México en América Latina
1888-1889	2,8	7,0	0,3	32,0 (1890)	9
1899-1900	6,6	10,9	0,5	46,2 (1900)	14

Notas y fuentes: El valor de las importaciones alemanas en México procede de *Estadísticas* (1960: 524) y ha sido convertido en dólares con el valor promedio del tipo de cambio del peso en Nueva York. Los porcentajes se han calculado usando los datos de las importaciones totales de México, a valor de factura, según las Memorias de la Secretaría de Hacienda; y los datos del comercio alemán con América Latina en total vienen de Young (1992: 42).

Entre 1888 y 1900, las importaciones alemanas en México crecieron 2,3 veces, pasando de 2,8 millones a 6,6 millones de dólares, que fue el punto más alto de su valor en el siglo XIX; pero en términos relativos el incre-

mento fue mucho más modesto y la cuota alemana sobre el total de las importaciones mexicanas creció 1,5 veces (del 7% al 10,9%). Al mismo tiempo, el mercado mexicano pasó de representar un 9% a un 14% de las exportaciones alemanas en América Latina, pero su cuota apenas se elevó del 0,3% al 0,5% del comercio de exportación de este país.³¹

Si se acepta que en el ciclo crediticio de 1888-1893 los bancos alemanes (Bleichröder y el Dresdner Bank de manera secundaria) intermediaron alrededor de 65-70 millones de dólares, es decir un 56% del total nominal de los empréstitos mexicanos, la desproporción con los datos comerciales parece evidente: frente a este monto, el crecimiento de las importaciones alemanas fue de 3,8 millones de dólares. A cada 10 millones de dólares suscritos por bancos alemanes le correspondió al país un aumento de sólo un 0,5% de la participación alemana en las importaciones mexicanas. Significativamente, esa había sido la previsión acertada de *The Economist* ya en 1888: y veinte años después ello resultaba claro a los ojos de los comerciantes alemanes, que lo lamentaban: pues los préstamos a México no habían alentado las exportaciones y más bien habían financiado compras de materiales estadounidenses y británicos (*The Economist*, 31 de marzo de 1888: 413; Poidevin 1970: 146).

La información cualitativa respalda el análisis cuantitativo y aclara los mecanismos. Por ejemplo, cuando Bleichröder trató de involucrar al gobierno mexicano en la compra de armamento alemán, ello fue contraproducente o ineficaz. En 1893, Bleichröder, que había inicialmente promovido la casa Krupp, no sólo no apoyó las ventas de las armas Krupp, sino que la desfavoreció, preocupado por la capacidad de México de pagar el servicio de la deuda; así, cuando unos años después reanudó el intento, el rechazo del gobierno de Díaz fue terminante. En general, la influencia alemana en las compras militares mexicanas fue poco relevante durante el Porfiriato.³²

Por lo que atañe a los posibles condicionamientos de los banqueros sobre las decisiones internas, en la primera mitad de la década de 1890

31 Acerca de las proporciones y la composición del comercio europeo, y alemán, con México, véase Kuntz Ficker (2006: 147-168).

32 L. Camacho a P. Díaz, 22 de agosto de 1889, CPD, legajo13, doc. 7963; Katz (1982, I: 81-82); P. Díaz a Francisco Mena, 28 de marzo de 1895, CPD, copiadore, tomo 8.18, donde se dice “Han tenido mucha razón en no conformarse con el fusil modelo del Brasil [...] Cualquiera gestión de Bleichroeder en favor [...] habría sido inútil”. El general Mena era el representante mexicano en Alemania. Ver también Schiff (1959: 568-579).

fue cuando, en un contexto de crisis económica mexicana, se presentó la mayor oportunidad. En este sentido, los financiadores externos jugaron un papel restrictivo hacia el endeudamiento mexicano: Bleichröder planteó al gobierno una conducta de prudencia financiera, recortes en el gasto público, frenos a las nuevas iniciativas, prioridad al servicio de la deuda. Por lo general, eran las visiones de los acreedores y de los círculos financieros europeos, que se combinaban con el monitoreo de la casa alemana sobre las finanzas públicas. Sus canales de influencia fueron diversos, tanto directos como indirectos: la correspondencia con el ejecutivo, la presencia de un representante permanente en México, la relación con la agencia financiera de la república en Londres y hasta el financiamiento de una revista económica en el país, que desde adentro obtenía y difundía información.³³ Pero no se puede hablar de un condicionamiento significativo sobre la política económica. Por un lado, la disciplina fiscal y la restricción del gasto fueron elecciones tomadas de forma autónoma por el ejecutivo a partir de 1891, con el regreso de Matías Romero a la Secretaría de Hacienda y otros cambios en el gabinete. La interrupción del equilibrio económico y social era un peligro advertido en los círculos gubernamentales, frente al cual se instrumentó un muy amplio conjunto de medidas.³⁴ La reducción del gasto militar, la suspensión de los subsidios ferroviarios, la desincorporación de varias funciones de la Secretaría de Fomento (acusada de sobreexpansión y desbordamiento presupuestal) pudieron ser elecciones favorecidas por Berlín, pero que obedecían a la lógica interna y a la orientación predominante en el ejecutivo y, sobre todo, fueron medidas beneficiosas de racionalización y saneamiento.³⁵ Por otro lado, como se ha visto, la hostilidad de Bleichröder nunca tuvo la capacidad de bloquear los proyectos que el gobierno consi-

33 S. Bleichröder a P. Díaz, 15 de noviembre de 1891, CPD, legajo 16, doc.16445. La publicación financiada por la casa alemana era el semanario *Revista Financiera Mexicana*, que se publicó entre 1890 y 1893, en edición bilingüe español-inglés. El representante de Bleichröder en México, Alexander, había sido el promotor de la publicación (Riguzzi 2008: 236-237). Como parte del interés de la casa en fijar la posición económica del deudor, otro representante, Prosper Gloner, publicó un detallado estudio de las finanzas mexicanas (Gloner 1896).

34 Las subvenciones generalizadas a los ferrocarriles estaban, en especial, en el banquillo de los acusados por el desequilibrio del presupuesto federal (Secretaría de Hacienda 1891/92: 9-12).

35 La Secretaría de Fomento fue objeto de una intensa polémica, que concluyó con la renuncia del secretario Carlos Pacheco (*The Economist*, 18 de abril de 1891). Pero su dimisión no se relacionó con las presiones externas: la renuncia se debía al quebranto de los negocios privados y la salud de Pacheco, no a conflictos con el presidente.

deraba importantes; cuando se rehusó a respaldar las iniciativas o se opuso a ellas, se abrieron otros canales y se echó manos de otros financiadores.³⁶ O bien, el gobierno pudo abrir espacios en los mercados extranjeros para la colocación de los títulos de su deuda interior en plata, que permitían nuevas expansiones del gasto público sin pasar por los circuitos financieros tradicionales.³⁷ Ello puede haber conllevado costos y tiempos mayores, pero nunca fue un obstáculo decisivo para perseguir estrategias autónomas.

Por otra parte, la casa Bleichröder mantuvo su relación con México siempre alrededor de las finanzas externas, renunciando a proyectos de expansión en otros sectores.³⁸ Por un lado, contempló un proyecto autónomo de expansión bancaria pero luego lo abandonó, y su participación accionaria en el Banco Central Mexicano sólo fue de breve duración (1899-1901).³⁹ Por el otro, y contrariamente a lo que sostiene Katz, no hay evidencia de que sus intereses se hayan extendido al petróleo mexicano, pese a que estaba invirtiendo masivamente en los campos petrolíferos de Rumania.⁴⁰

Pedro Santacilia a M. Romero, 1^{er} de abril de 1891, Archivo de Matías Romero, Correspondencia recibida, doc. 38607. En 1891 se creó la Secretaría de Comunicaciones que absorbió las funciones no incorporadas en la de Fomento.

36 Acerca de la hostilidad de Bleichröder hacia nuevas emisiones mexicanas después del empréstito de 1888, véase la información que, tras una misión a Europa, Limantour ofreció a Díaz, 14 de junio de 1888, CPD, legajo 13, doc. 6939-6941. En el caso del Ferrocarril de Tehuantepec, entre 1891 y 1893 el gobierno, al no obtener apoyo de Bleichröder, negoció con grupos interesados franceses y estadounidenses y acabó recurriendo al Dresdner Bank, que otorgó un empréstito a corto plazo de 170.000 libras.

37 Ver nota 8.

38 Algunos autores hacen referencia a que la casa Bleichröder era un importante accionista del Banco Nacional de México, pero no hay información más precisa. En 1890, la junta directiva de Banamex calculaba que en Alemania se encontraba alrededor del 6% de las acciones (entre 10.000 y 12.000 acciones sobre un total de 200.000). En vista de que varias casas alemanas de Hamburgo y Bremen poseían acciones del banco, la porción de Bleichröder no debe haber sido amplia (Cerdeña 1994, II: 337).

39 El representante de Bleichröder en México anunció la intención de transformar la casa Benecke Sucs., en liquidación, en una filial de la casa berlinesa. Gloner a Limantour, enero de 1896 (día ilegible), AL, 1^{ra} serie, rollo 7, doc. 6081. Sin embargo, el proyecto no se concretó, y más bien se reorientó hacia la participación en el Banco Central Mexicano. *South American Journal*, 4 de marzo de 1899. Además, a finales de 1898, Bleichröder, tras haber mantenido durante diez años un representante en México, decidió retirarlo.

40 Basándose en un documento diplomático alemán, Katz (1982, I: 76) afirma que la casa Bleichröder invirtió de forma importante en la empresa Mexican Petroleum Company, del empresario norteamericano Doheny. En efecto, en 1904, Limantour sugirió a

3.2 El Deutsche Bank

El Deutsche Bank se fundó en 1870, con la perspectiva de financiar el comercio exterior y propagar el uso del marco como divisa internacional. Tras un comienzo frustrado en los setenta, empezó a operar en escala más amplia en América Latina en la década de 1880, especialmente en el financiamiento de Argentina, y en 1886 creó una subsidiaria, el Banco Alemán Transatlántico (Deutsche Überseeische Bank), para operar en el continente.⁴¹ Sin embargo, la presencia del Deutsche Bank (en adelante DB) en México logró mayor importancia a partir de la conversión de la deuda de 1899, en la que participó en el consorcio emisor, en virtud de sus relaciones con la casa Morgan de Nueva York. Desde finales de los años noventa del siglo XIX, el DB tenía intereses en una *silent partnership* con un comerciante financiero (Kosidowski), una práctica de negocios que también adoptaba en otras plazas, tales como Nueva York, París, Viena, Madrid (Wallich/Wallich 1978: 149-150; *Mexican Financier*, 6 de marzo de 1897: 497; Hertner 1990: 112; Kobrak 2008: 26-27). La función de esta asociación era la de proveer información calificada acerca de la situación mexicana y del comercio exterior, así como el monitoreo de empresas y clientes, en vista del acercamiento al manejo de negocios financieros. En este sentido, es significativo que DB se insertó inicialmente justo en un terreno que la casa Bleichröder había contemplado a operar desde adentro de las finanzas mexicanas y que había luego abandonado.⁴²

A diferencia de esta última, las actividades de DB se movieron sobre dos carriles: el financiamiento del Estado mexicano y el involucramiento en el sistema bancario. Se trataba de relaciones financieras que combinaban un acercamiento externo con uno interior, que se interrelacionaron.

la compañía petrolera contactar al gerente de Bleichröder, Schwabach, interesado en desarrollar negocios de petróleo independientes de Standard Oil. Limantour a Joaquín Casasús, 8 de octubre de 1904, en AL, 2ª serie, rollo 24. No hay indicación alguna de que ello haya producido una alianza, y en la abundante literatura sobre esta empresa petrolera no hay referencia a la participación de Bleichröder. Si existió, fue de naturaleza financiera, es decir, solo enfocada en los rendimientos.

41 El banco, que por razones legales modificó su razón social en la de Deutsche Überseeische Bank en 1893, no se expandió más allá de Buenos Aires hasta 1896, cuando abrió filiales en Chile (Gall 1995: 49-59; Pohl 1987: 17-25).

42 Ver nota 39. Paul Kosidowski había sido el socio mayoritario de la casa comercial Bencke Sucs., una de las casas comerciales alemanas más importantes en México, hasta su liquidación. Tenía también el cargo de cónsul del Imperio Alemán en la ciudad de México (Mentz et al. 1988: 38-39).

Por lo que se refiere a la deuda, entre finales del siglo XIX y comienzos del XX, en la coyuntura del declive de Bleichröder, el papel de DB tuvo una intensificación que, sin embargo, resultó ser efímera. Su participación en la conversión de la deuda, de 1899, fue reducida, tras el rechazo mexicano de sus ofertas para una cuota mayor.⁴³ En 1902-1903 participó en la emisión de Notas del Tesoro y luego en el empréstito federal de 1904, en unión exclusiva con la casa bancaria neoyorkina Sells & Co., que tenía filiales importantes en Londres y Fráncfort: Speyer Bros., así como Speyer-Ellissen (Emden 1938: 274-277; Carosso 1967: 70, 81).⁴⁴ En estas operaciones DB tuvo una participación relevante en la intermediación (alrededor de 33%), pero en calidad de aliado de Speyer, que tenía la dirección del negocio, la conducción del trato con el gobierno y la porción principal.⁴⁵ Ello marcó, entonces, la perspectiva de los negocios del Deutsche Bank con la deuda mexicana. La estrategia financiera del secretario de Hacienda Limantour era reacia a confiar las relaciones crediticias a un solo grupo, y no veía con favor la concentración de intereses de Speyer en los ferrocarriles y la deuda. Por lo tanto, mediante maniobras sofisticadas en los mercados financieros y gracias a la apertura de la Bolsa de París a los títulos mexicanos en 1905, el gobierno le quitó viento a las velas de la alianza Speyer-DB y reorientó sus fuentes de financiamiento.⁴⁶ El empréstito de 1904 represen-

43 Limantour a Luis Camacho, 12 de enero de 1899, AL, 1ª serie, rollo 4, doc. 2982.

44 El Deutsche Bank tenía una alianza con la casa Speyer de Nueva York, a través de la cual realizó gran parte de sus negocios en Estados Unidos, entre 1896 y 1914, así como la emisión o participación conjunta en muchos empréstitos internacionales (Kobrak 2008: 146-147). El interés de Speyer & Co. en México residía en el control financiero de la línea ferroviaria Mexican National Railroad (que ligaba la ciudad de México con la frontera norte). Es de notar que James Speyer, titular de la casa neoyorkina, estaba vinculado con Arthur Gwinner, uno de los directores principales del Deutsche Bank, por vínculos matrimoniales (Tilly 1991: 96).

45 Speyer & Co. a Limantour, 11 de septiembre de 1903, AL, 2ª serie, rollo 17, c. 7 (Topik 2000: 733-734). DB había participado también en los empréstitos para Cuba organizados por la casa Speyer. Nótese la diferencia con el caso de Chile, donde en los mismos años DB y Speyer organizaban empréstitos para el gobierno, pero con el papel predominante de DB (Tilly 1991: 99).

46 La Bolsa parisina estaba cerrada a los títulos mexicanos a raíz de las protestas de un pequeño grupo de presión: la *Sociedad Civil para la Defensa de los Derechos de las Obligaciones de los Empréstitos Contratados en Francia durante los Años 1864-1865*, la que exigía el pago de ciertos bonos del empréstito de Maximiliano, repudiados por el gobierno de Benito Juárez. Topik (2000) provee un sugerente análisis de la cuestión del bloqueo y de cómo se resolvió. Esta apertura funcionó como un *shock* muy positivo y a partir de 1905 un flujo cuantioso y creciente de fondos franceses se dirigió a México. Los

tó, entonces, el auge de la influencia financiera de DB, que luego declinó: no participó ni en el cuantioso negocio de la emisión de bonos de Ferrocarriles Nacionales de México (compañía controlada por el gobierno), en el que intervinieron otros bancos alemanes, como el Berliner Handels-Gesellschaft (*The Economist*, 11 de abril de 1908: 423),⁴⁷ y, pese a haberse coaligado con Bleichröder y el Dresdner Bank, no tuvo un papel relevante en la gran conversión de 1910, organizada por la banca francesa.⁴⁸ La alianza Speyer-DB obtuvo solo el manejo de la emisión, relativamente menor, de los bonos de la Caja de Préstamos (1908), negocio del que nadie estaba especialmente deseoso de hacerse cargo, por tratarse de una operación que mezclaba un rescate financiero y una institución semioficial de crédito agrícola (*The Economist*, 24 de octubre de 1908: 812; Riguzzi 2005: 361-363).⁴⁹

En el punto culminante de la participación del DB en las finanzas externas mexicanas, el gobierno instrumentó el cambio del sistema monetario, al pasar del patrón plata a un patrón cambio-oro “cojo” (1905). Es posible observar que los ambientes financieros alemanes no tuvieron una influencia o un papel importante en esta medida. La decisión fue precedida por los trabajos de una misión mexicana, la Comisión de Cambios Internacionales, que en 1903 visitó las principales plazas financieras europeas. Sin embargo, los momentos relevantes fueron las discusiones en Londres y París, no en Berlín, donde la Comisión solo hizo una estancia secundaria (Romero Sotelo 2006: 78-88).

Entre 1899 y 1905, DB promovió o participó en varias iniciativas bancarias en México (cuadro 3), que contrapunteaban las operaciones del banco en la deuda mexicana: la conversión de 1899, las Notas del Tesoro de 1902, el empréstito de 1904.

datos disponibles indican que el monto de inversiones francesas en este país aumentó alrededor de siete veces entre 1902 y 1910, de 300 a 2.078 millones de francos (Pérez Siller 2004: 85-87).

47 Este banco alemán participó nuevamente en 1913, con casas británicas y estadounidenses, en el consorcio de emisión de las notas del 6% de Ferrocarriles Nacionales de México, por 26 millones de dólares, que evitaron la insolvencia de la empresa (*The Economist*, 7 de junio de 1913: 407).

48 Hugo Scherer jr. a Limantour, 29 de mayo de 1909, AL, 2ª serie, rollo 59, c. 9; Carosso (1987: 584-585). Los banqueros franceses (Paribas, Union Parisienne, Comptoir, Banque Francaise pour le Commerce et l'Industrie) suscribieron un 42,5% de la conversión, mientras que los tres bancos alemanes reunidos (Bleichröder, DB, DRB) sólo el 19% (Turlington 1930: 243-244).

49 De hecho, el reparto de los bonos y su colocación entre el público resultaron difíciles, y se completaron sólo a finales de 1909 (*Economista Mexicano*, 19 de marzo de 1910: 523).

Cuadro 3: Actividades bancarias del Deutsche Bank en México, 1899-1913

Años	Iniciativa	Desenvolvimiento
1899	Participación en la creación del Banco Central Mexicano, junto con J.P. Morgan, S. Bleichröder y un sindicato financiero mexicano	Desinversión forzosa en 1901, por diferencias con el grupo mexicano
1902	Establecimiento de la sucursal del Banco Alemán Transatlántico en la ciudad de México	Se liquida en 1905 con la fusión en el Banco Mexicano de Comercio e Industria
1906	Participación en el Banco Mexicano de Comercio e Industria, junto con la casa Speyer de Nueva York	Operaciones entre 1906-1913, suspensión entre 1914-1918 y liquidación

Fuentes: *The Times*, 9 de febrero de 1899; Wallich/Wallich (1978: 149-150) y Anaya (2006: 242-267).

Como se puede observar, se trata de iniciativas que no crecieron, sino que cada participación reemplazó la anterior. Ello se debió a los grandes problemas enfrentados en arraigarse en el tejido financiero mexicano, lo que forzó a DB a experimentar diferentes formas sucesivas de inversión: la participación accionaria en un banco creado por grupos mexicanos, la constitución de una filial de su Banco Alemán Transatlántico y, finalmente, el *joint-venture* con Speyer & Co. Ninguno de estos esfuerzos resultó satisfactorio y, de hecho, los primeros dos se liquidaron en el plazo de dos a tres años. Como puede verse, la asociación entre préstamos e inversiones bancarias no garantizaba el éxito de estas últimas. En el primer negocio, el del Banco Central, DB tenía a su socio, Kosidowski, en el papel de gerente; pero los inversionistas mexicanos desplazaron, con el respaldo del gobierno, a DB y los otros bancos extranjeros, que objetaban la política de asignación de recursos practicada.⁵⁰ El segundo experimento fue la instalación de la sucursal mexicana del Banco Alemán Transatlántico (BAT), que ya cubría con una red de sucursales los mayores centros de Sudamérica,

50 Para la formación del banco, que comenzó bajo la razón de Banco Refaccionario Mexicano, y la participación del Deutsche Bank y Bleichröder, ver *The Times*, 9 de febrero de 1899. A partir de 1904, bancos franceses tomaron la mayoría accionaria del Banco Central (Topik 1992: 238).

la cual se iba a extender más en los años siguientes;⁵¹ la estrategia de DB, una vez más, fue la de confiar el negocio a un representante expatriado y no a un funcionario del banco: Kosidowski fue nombrado gerente, pero su desempeño resultó problemático, su labor fue cuestionada y sucesivamente se le reemplazó.

La filial mexicana del BAT, en contratendencia con el crecimiento del banco, no encontró un volumen satisfactorio de negocios, fue afectada por la quiebra de algunas casas comerciales alemanas y optó por retirar su presencia al cabo de tres años.⁵² El tercer experimento, el del Banco Mexicano de Comercio e Industria, se basaba en la fusión de los débiles activos del Transatlántico con los nuevos capitales aportados por Speyer & Co. y DB, con la participación minoritaria del Banco Nacional de México.⁵³ Tuvo mayor duración pero no mejores rendimientos o capacidad de inserción en la economía mexicana, como ha mostrado el acucioso estudio de Anaya (2006: 239-268).⁵⁴ Pese a congregar en su junta directiva a todos los principales intereses alemanes en México,⁵⁵ esta institución bancaria tenía varias dificultades en la política crediticia y la gestión; y luego la combinación de Revolución mexicana y Primera Guerra Mundial (en la que figuró en la *Enemy Trading List* acordada por los Aliados) la encaminaron hacia la salida de la escena, con fuertes pérdidas (Anaya 2006: 247-265). En realidad, ya para 1914 los intereses de DB en México se habían reducido de forma sustancial.

51 Para 1902 el BAT tenía sucursales en Buenos Aires y en varias ciudades de Chile. En 1904 abrió otras sucursales en Argentina y en Barcelona (Lough 1915: 52-53).

52 Véase Banco Alemán Transatlántico, *Report for the year 1903*. El Alemán Transatlántico, tras su retiro de México, abrió una filial en Lima, después de que DB hubiera organizado un empréstito a Perú.

53 En asociación de sus intereses con Speyer, DB promovió, en 1905, el Zentralamerika Bank (Young 1995: 117; Gall 1995: 60).

54 El nombre del banco, originariamente debía ser German-American Bank of Mexico, o Mexican Bank of New York and Berlin. Hay que resaltar que la diplomacia alemana en México inicialmente fue hostil al proyecto, a raíz de la combinación con intereses estadounidenses (Anaya 2006: 243).

55 En la Junta directiva del banco estaban representados las tres principales casas comerciales alemanas en México, las de Gustavo Struck, Sommer Hermann, y Boker; Jacob Langeloth, de la American Metal Company, gran *holding* minero germano-estadounidense que controlaba Peñoles, una de las principales empresas mineras; Hugo Scherer jr., banquero originario de Fráncfort ligado al Banco Nacional, uno de los personajes centrales de las finanzas mexicanas que gozaba de una amplia red de contactos con los círculos financieros europeos. Además, desde Berlín, figuraban Albert Ballin, de la línea de navegación Hamburg-American y dos directores del Deutsche Bank (*Mexican Year Book* 1909-1910: 145).

3.3 El Dresdner Bank y el Deutsch-Südamerikanische Bank

El Dresdner Bank (en adelante DRB) se fundó en 1872, muy cerca del surgimiento del Deutsche Bank, pero con una orientación diferente. Mientras éste último se orientaba a las transacciones internacionales, aquél se perfiló como banco ligado al sector industrial, aunque luego expandió su esfera de actividad a nivel internacional. Ello sirvió para que, posteriormente, la diplomacia alemana viera al Dresdner Bank como un modelo de operaciones en el exterior más enfocado hacia la promoción de los intereses nacionales germanos, en contraste con las prácticas cosmopolitas del Deutsche Bank, fincadas en alianzas con grupos financieros angloamericanos. Sin embargo, a medida que su internacionalización se fue profundizando, el DRB estableció redes de cooperación con bancos ingleses y estadounidenses; en particular, a partir de 1905 estableció una asociación estrecha con la casa Morgan de Nueva York, para que sirviera de contrapeso en los negocios internacionales a la alianza del Deutsche Bank con Speyer (Katz 1982, I: 78-79; Kobrak 2008: 150; Riesser 1911: 446). El primer contacto formal de DRB con las finanzas mexicanas se realizó en 1889, mediante el préstamo de 2,7 millones de libras emitido con la casa Seligman de Londres, para construir el Ferrocarril de Tehuantepec. Se trataba de una línea de propiedad estatal en el istmo del mismo nombre, considerada de importancia estratégica para la comunicación interoceánica (Durán 1984: 43-50; Garner 1995: 338-342). Ello marcó el comienzo de una relación continua, en la que DRB mantuvo el papel de financiador de este ferrocarril y de las deudas que el gobierno federal contrajo para desarrollarlo.⁵⁶ Sin embargo, esta introducción temprana a los negocios mexicanos no conllevó una expansión de los intereses del DRB. Ello se muestra en el cuadro 4, que registra el conjunto de actividades y relaciones que este banco tenía en y con México.

56 A diferencia de la casa Seligman, que sólo emitió en Londres, DRB vendió los títulos en varias plazas alemanas: Berlín, Dresde, Fráncfort, Hamburgo, Bremen (Gloner 1896: 148). Tras el empréstito, Seligman Brothers no mostraron interés en el negocio del ferrocarril, fue DRB el que siguió de cerca el desarrollo de la línea, atribulado por dificultades de construcción y gestión.

Cuadro 4: Intereses y actividades del Dresdner Bank en México, 1889-1910

Años	Actividades
1889,1893, 1904, 1909	Financiamiento del Ferrocarril de Tehuantepec (propiedad del Estado): emisión de bonos y anticipos a corto plazo
1899,1910, 1913	Participación en las conversiones de la deuda externa de México y en el empréstito de 1913
1897-1902	Inversión en la industria eléctrica (en la Mexican Electric Works, Limited, Londres, junto con Siemens & Halske)
1904-1906	Comercialización en Europa de los bonos del Banco Agrícola Hipotecario
1903-1913	Inversión en empresas británicas y mexicanas dedicadas a la explotación del guayule en el norte de México
1906	Establecimiento del Deutsch-Südamerikanische Bank e instalación de una filial mexicana
1908	Emisión de los bonos de la Veracruz Terminal Co., empresa británica que manejaba las instalaciones portuarias

Fuentes: *Mexican Year Book* (1909-1910; 1911); Archivo Limantour.

Es posible observar que, si se excluye un pequeño suministro de dinero a corto plazo en 1893, el DRB no volvió a aparecer en las finanzas mexicanas hasta finales del siglo XIX. ¿Cómo explicarlo? Entre 1889 y 1890 el DRB intentó ser el primer grupo alemán que se abría espacio en el sistema bancario mexicano al tratar de obtener, en paralelo al préstamo para el ferrocarril, la concesión para operar el Banco de Fomento, sin lograrlo.⁵⁷ Por lo que se refiere al ferrocarril de Tehuantepec, aun cuando el DRB trató de obtener las obras para empresas alemanas, tuvo que aceptar que contratistas británicos se encargaran de él; al mismo tiempo, no hay evidencia de que los exportadores alemanes se beneficiaran proveyendo rieles y materiales rodantes.⁵⁸ Además, las dificultades técnicas, la deficiente administración y los manejos dudosos de los fondos hicieron que los recursos del

57 Dresdner Bank a P. Díaz, 3 de septiembre de 1890, CPD, leg. 15, doc. 12551; y 7 de noviembre de 1890, CPD, leg. 15, doc. 12981.

58 G. Vogel a P. Díaz, 3 de febrero de 1892, CPD, leg. 17, doc. 4942. La construcción del Ferrocarril fue inicialmente asignada al constructor inglés Edward McMurdo. Al fallecer éste, se encargaron de ella, sucesivamente, constructores locales, norteamericanos y británicos. La casa Pearson de Londres, a partir de 1896, fue la que llevó a cabo las

préstamo se agotaran mucho antes de que la línea llegara a completarse. Y dado que el contrato de empréstito estipulaba una hipoteca sobre la vía en favor de los tenedores de bonos, ello resultó en controversias y negociaciones tortuosas entre el banco y el gobierno de Díaz.⁵⁹

Solo para finales del siglo XIX, el DRB entabló nuevas relaciones con México: participó en la conversión de la deuda, y sucesivamente otorgó un crédito confidencial de corto plazo al gobierno mexicano, que sirvió para impedir el control de Speyer & Co. sobre un ferrocarril;⁶⁰ además fue el banco alemán con la mayor propensión a emprender negocios o invertir en empresas. Así, incursionó en los servicios públicos, invirtiendo en la empresa Mexican Electric Works, que proveía energía a la ciudad de México. Esta, formalmente británica, había sido organizada por la multinacional Siemens & Halske, con la participación mayoritaria del DRB en el capital. La presencia de la industria eléctrica alemana fue, sin embargo, de corta duración, siendo absorbida, en 1903, por el grupo canadiense de la Mexican Light and Power/Mexico Tramways, dispuesto a invertir en escala mucho mayor (Jacob-Wendler 1982: 179-185).⁶¹ Lo mismo se repitió con acciones y bonos del Banco Agrícola Hipotecario, de propiedad mexicana, que el DRB comercializó entre 1904 y 1906, hasta que un grupo francés se hizo con el control accionario del banco. La inversión más estable, y probablemente más rentable, fue en un grupo de empresas que se dedicaban a la explotación del guayule, una variedad de hule silvestre abundante en el noreste de México, que durante unos años tuvo una fuerte demanda industrial, ligada a la producción de neumáticos (Günther 1912: 189; *Mexican Year Book* 1912: 128; Villa Guerrero 2000: 98).

obras y tomó en gestión la línea (Garner 1995: 342-349). En la primera década del siglo XX, las locomotoras en dotación eran en su mayoría norteamericanas (Baldwin) y belgas.

59 Dresdner Bank a Seligman Brothers, 20 de agosto de 1896, en AL, 1ª serie, rollo 3; Secretaría de Hacienda (1899/1900: 175-176).

60 El crédito, otorgado a través de la agencia del DRB en Londres, fue por 178.000 de libras, que el gobierno mexicano utilizó, junto con lo que proporcionó Glyn, Mills y Currie, para adquirir la mayoría de los títulos de la compañía británica del Ferrocarril Interoceánico y evitar el control por parte de Speyer. Luis Camacho a Limantour, 3 de abril de 1903, AL, 2ª serie, rollo 19, c. 8.

61 Se puede contrastarla con la experiencia de la Deutsch-Überseeische Elektrizitäts-Gesellschaft, la empresa formada en 1898 para el servicio de electricidad en Buenos Aires que, al cabo de una década, se convirtió en una empresa gigante, con operaciones también en Chile y Uruguay, y un capital de 200 millones de marcos (Young 1995: 115-121).

El momento crucial en la profundización de la vinculación con México fue entre 1906 y 1907, cuando el DRB promovió un banco “latinoamericano”, el Germánico de la América del Sur (en adelante BGAS), que se instaló también en México.⁶² De esta forma, respondía a los proyectos de expansión del Deutsche Bank en América Latina, coordinaba el conjunto de actividades desplegadas en México y apostaba a su ampliación, en virtud de las expectativas favorables suscitadas por la reforma monetaria de 1905, que acercó las finanzas mexicanas al patrón oro. El DRB mantuvo una presencia propia en emisiones de bonos para empresas mexicanas (1908) o en las transacciones de la deuda (1910), y por lo demás confió en la actuación de BGAS.⁶³ Este banco, que no recurrió a alemanes residentes sino que arrancó operaciones en México con dos funcionarios llegados de Berlín,⁶⁴ representó una de las pocas inversiones directas de empresas alemanas en México. Sus vertientes principales de actividades fueron: 1) el financiamiento del intercambio entre los dos países, y especialmente de las exportaciones alemanas, que tuvieron un incremento a partir de 1905, que las llevó a reemplazar Gran Bretaña como segundo proveedor del mercado mexicano;⁶⁵ 2) la relación con compañías mineras en función de la comercialización de la plata; 3) los negocios del guayule.⁶⁶ Este último ámbito comercial resultó crucial, puesto que permitió al BGAS el establecer relaciones con la familia Madero, uno de los grupos económicos dominantes del norte de México. Los Madero controlaban una red de intereses que se extendía de la agricultura a la industria y la banca, y el BGAS les abrió

62 El Dresdner Bank, Schaaffhausen'scher Bankverein y el Nationalbank für Deutschland fundaron el BGAS en 1906, con un capital nominal de 20 millones de marcos (4,8 millones de dólares). Los primeros dos bancos desempeñaron el papel más importante, aportando un 80% del capital; pero hasta 1912 sólo se exhibió el 44% (o 2,1 millones de dólares) (Riesser 1911: 446; Diouritch 1909: 456).

63 En 1908, el Dresdner Bank y J. S. Morgan suscribieron y vendieron al público la emisión de bonos, por £700.000, de la Veracruz Terminal Company, compañía formada por los ferrocarriles británicos, que tenía en gestión las instalaciones portuarias (*The Times*, 9 de abril 1908, p. 13).

64 *Mexican Herald* (11 de junio de 1907). A partir de 1910, confió la dirección de la filial a Albert Fricke, ex gerente del Banco Alemán Transatlántico y del Banco Mexicano de Comercio e Industria.

65 Great Britain (1907: 3-35). A finales del periodo la cuota de las importaciones alemanas en el total de las mexicanas era del 11,2% (promedio de los años 1908-1911).

66 Se puede mencionar también el apoyo del BGAS a contratistas alemanes para la ejecución de obras públicas en varias ciudades; Schöndube & Neugebauer, representantes de la gran empresa de electricidad AEG, eran los más importantes entre ellos (Mentz 1988, I: 33).

líneas de crédito en diferentes ramas, canalizadas a través de la sucursal que el banco estableció en Torreón (1909), sede de la casa Madero y centro comercial especialmente dinámico (Katz 1982, I: 78; LaFrance 1986: 67; Villa Guerrero 2000: 100).⁶⁷ Esta vinculación determinó el derrotero de las actividades del Banco Germánico, debido al traslape entre política y economía, producido por el levantamiento de Francisco Madero (1911). El BGAS financió probablemente alguna actividad maderista y de hecho fue objeto de inspecciones por parte del gobierno de Díaz.⁶⁸

Después del triunfo de Madero y su llegada a la presidencia (1911-1913), el Banco amplió sus actividades con transacciones ligadas a la política: emitió deuda de corto plazo por cuenta del gobierno (1 millón de libras de notas de la Comisión de Cambios y Moneda a un año) y formó con grupos belgas y suizos una sociedad financiera (Crédit Foncier Belgo-Suisse du Mexique) para invertir, bajo la gestión del BGAS, en préstamos hipotecarios al sector agrícola.⁶⁹ Estos ajustes en sus actividades hicieron suponer que el banco era la institución financiera que mejor se había adaptado al cambio político y que por lo tanto podía aprovechar oportunidades económicas preferentes.⁷⁰ Al mismo tiempo, esta posición facilitó los contactos con la diplomacia alemana en México, basada en el intercambio de información privilegiada.⁷¹ En conjunto, no hay información disponible que permita asentar los niveles de rentabilidad del banco en México, ya que el BGAS solo ofrecía el agregado relativo a sus operaciones latinoamericanas; aun así, los datos de las ganancias netas correspondientes a 1907, 1910, 1913 muestran rendimientos modestos sobre el

67 A finales del Porfiriato, Torreón emergió como un polo comercial y exportador de gran importancia en el norte de México, debido a la confluencia de varias ramas: minerometalúrgica, industrial, y la agricultura del algodón (en la que operaban algunos plantadores alemanes). Acerca de los negocios bancarios en esta región, ver Cerutti (2003: 168-208).

68 Deutsch-Südamerikanische Bank a Limantour, 8 de marzo de 1911, AL, 2ª serie, rollo 65, c. 3.

69 El Crédito Belga-Mexicano, con sede en Amberes, fue una iniciativa del Banco Germánico en sociedad con la casa bancaria De Bary, y contaba con un capital equivalente a 3,8 millones de pesos. Los dos gerentes del BGAS en México, Fricke y Otto Theil, integraban la junta directiva del Crédito, y el BGAS operaba como su agente (*Economista Mexicano*, 30 de septiembre de 1911: 534; *Daily Consular and Trade Reports*, 1911, 3, p. 1011). En los años anteriores a la Primera Guerra Mundial, el mercado belga se volvió importante para el fondeo de los bancos alemanes (Hertner 1990: 111).

70 De hecho, el reembolso del empréstito de 1911 proporcionado por BGAS se realizó de manera preferente a los demás.

71 Hugo Scherer jr. a Limantour, 26 de abril de 1912, AL, 2ª serie, rollo 72, c. 27.

capital pagado: 2,9%, 6,3%, 6,2%, respectivamente (cálculos basados en Young 1992: 45).

Este marco tuvo una disrupción traumática ligada a una secuencia de eventos, que alteró profundamente el contexto. El golpe de Huerta y el asesinato del presidente Madero eliminaron la protección política para el BGAS y la relación crediticia con la familia; el estado de guerra en el norte del país obligó al cierre de la sucursal de Torreón y el cese de la actividad de préstamos hipotecarios rurales, que el Dresdner Bank reorientó hacia Argentina. Al mismo tiempo, el Banco Germánico tuvo que someterse a las contribuciones forzosas impuestas por el régimen huertista para financiar la contrainsurgencia. El estallido de la Primera Guerra Mundial suspendió el intercambio de México con Europa, y la entrada de los Estados Unidos al conflicto en 1917 paralizó las relaciones financieras del banco, que figuraba en la lista negra de las empresas hostiles elaborada por los Aliados. El mayor problema, sin embargo, se originó en México, donde el cese de la convertibilidad y las emisiones descontroladas de papel moneda por parte de las facciones revolucionarias crearon un fenómeno de caos monetario e hiperinflación. El BGAS, así como otras instituciones financieras, tuvo que aceptar la devolución de préstamos en papel sin valor, con fuertes quebrantos.⁷²

4. Conclusiones

Fueron bancos y circuitos financieros alemanes los que mediaron el retorno de México al mercado de capitales en la época del patrón oro, y su presencia en las finanzas externas mexicanas fue constante, aunque de intensidad muy variable, durante el periodo. Ello se acompañó, inicialmente, de un condicionamiento de la “soberanía financiera” del país deudor. Sin embargo, ya para finales del siglo XIX, el crecimiento del crédito y la apertura financiera mexicana volvieron impensable la prosecución del tutelaje en sus finanzas y el mantenimiento de formas de exclusividad. Desde la perspectiva de la oferta, hay que decir que aun cuando el flujo de préstamos a México pudo estar intermediado por bancos alemanes, no

72 Marichal/Riguzzi (2006: 230-231). Sin embargo, debido a la disrupción del sistema bancario mexicano, a partir de 1917-1918, los bancos extranjeros como el BGAS se vieron favorecidos por la confianza del público, en cuanto a depósitos.

manifestaba una identidad o una conducción nacional. El circuito financiero era fundamentalmente cosmopolita: nacionalidad de los banqueros, plazas de emisión y cotización, residencia de los tenedores de bonos eran aspectos diversificados, que no coincidían e, incluso, podían contraponerse.⁷³ En este sentido, la presencia de los bancos alemanes no puede ser asociada con aspectos de imperialismo informal: no significó un menoscabo para la autonomía de México, en cuanto a desarrollar proyectos de inversión, encontrar fondos y escoger sus financiadores; por otra parte, para los grandes bancos (especialmente el Deutsche Bank y el Dresdner Bank), los negocios mexicanos sólo representaron una porción pequeña de sus actividades.

Al mismo tiempo, en las relaciones con México es problemático descubrir un frente de intereses unificados bajo la bandera alemana. La colaboración entre bancos alemanes fue más bien la excepción, y competencia y rivalidad se evidenciaron en este periodo. La secuencia en los papeles de Bleichröder, el Deutsche Bank y el Dresdner Bank fue también el resultado de esta falta de coordinación, que el gobierno mexicano supo explotar y alentar. Estos bancos, además, no mostraron un interés marcado o capacidades para promover la expansión de las inversiones alemanas en México, que permanecieron muy reducidas durante todo el periodo. Ello parece ser un rasgo general que caracterizó la relación entre mercado de capitales, inversiones extranjeras e intereses políticos, bajo el signo de los constreñimientos económicos y la lejanía política. La posición del gobierno alemán, en 1907, acerca de las inversiones en Brasil, lo ilustra bien:

It is true that German capital frequently eschews investment overseas. The nature of our laws restricts such participation [...]. Moreover, it is probable that money will continue to be tight and that it will be more profitable to invest at home than abroad. [...] Moreover, our capital wealth, while increasing at a satisfactory pace, is still considerably less than that of other countries and it is still needed for important tasks at home [...]. For the foreseeable future [...] we will have to make sure that German capital concentrates as much as possible in countries where there are either very important political considerations or where the venture is particularly rewarding financially and not overly exposed to risk.⁷⁴

73 Véanse al respecto las páginas clásicas que Karl Polanyi dedicó a la alta finanza en el periodo de 1870-1914 (Polanyi 1992: 23-32).

74 Citado en Mitchell (1999: 141). El amplio estudio de Mitchell se dirige a desmentir la presencia de una estructura de expansión imperialista alemana en América Latina, capaz de coordinar aspectos económicos, diplomáticos y militares.

La declaración hecha por el canciller von Bülow, en un periodo que se ha considerado un punto culminante de la diplomacia financiera e imperialismo informal, y para un país americano en el que Alemania contaba con fuertes intereses comerciales y presencia de inmigrados, es muy reveladora. Esta postura es aún más válida para México, en donde no existían ni “consideraciones políticas de peso” ni rendimientos financieros sobresalientes, desde el punto de vista alemán; y si se alteró en parte entre 1914 y 1917, ello se debió a la coincidencia entre dos fenómenos extraordinarios: la Primera Guerra Mundial y el desmoronamiento del Estado mexicano. Por otra parte, la guerra y sus consecuencias significaron la liquidación —o la confiscación por parte de los Aliados— de una gran porción de las inversiones financieras germanas en México y en el continente americano y convirtieron a Alemania en nación importadora de capitales.

Archivos y periódicos

- AL Archivo José Y. Limantour, Centro de Estudios de Historia de México Carso (México, D.F.).
- Archivo Histórico de Matías Romero, Banco de México (México, D.F.).
- Council of Foreign Bondholders, *Clipping Files on México* (Guildhall Library, London).
- CPD (Colección Porfirio Díaz), Universidad Iberoamericana (México, D.F.).
- Daily Consular and Trade Report* (Washington, D.C.), 1911.
- El Economista Mexicano* (México, D.F.), 1900-1912.
- Mexican Financier* (México, D.F.), 1897.
- Mexican Herald* (México, D.F.), 1899, 1907.
- Mexican Year Book* (México, D.F.), 1909-1910, 1911, 1912.
- The Economist* (London), 1887-1913.

Bibliografía

- ANAYA, Luis (2006): “Del Banco Alemán Transatlántico al Banco Mexicano de Comercio e Industria. Sindicatos financieros internacionales al final del porfiriato, 1902-1927”. En: Kuntz Ficker, Sandra/Pietschmann, Horst (coords.): *México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)*. México, D.F.: El Colegio de México, pp. 239-268.
- BAZANT, Jan (1968): *Historia de la deuda exterior de México (1823-1946)*. México, D.F.: El Colegio de México.

- BERNECKER, Walther (2005): *Alemania y México en el siglo XIX*. México, D.F.: UNAM, Facultad de Filosofía y Letras.
- BIEBER, León E. (coord.) (2001): *Las relaciones germano-mexicanas. Desde el aporte de los hermanos Humboldt hasta el presente*. México, D.F.: El Colegio de México.
- BRODER, Albert (2000): "Les investissements internationaux européens: Réflexions sur la valeur analytique des quantifications". En: *Revue économique*, 51, 2, pp. 245-256.
- CAMERON, Rondo/BOVYKIN, V. I. (coords.) (1991): *International Banking 1870-1914*. New York: Oxford University Press.
- CAROSSO, Vincent P. (1967): "A Financial Elite: New York's German-Jewish Investment Bankers". En: *American Jewish Historical Quarterly*, 66, 1, pp. 67-89.
- (1987): *The Morgans. Private International Bankers 1854-1913*. Cambridge: Harvard University Press.
- CERDA GONZÁLEZ, Luis C. (1994): *Historia financiera del Banco Nacional de México*. 2 vols. México, D.F.: Fomento Cultural Banamex.
- CERUTTI, Mario (2003): "Empresariado y banca en el norte de México (1870-1910). La fundación del Banco Refaccionario de La Laguna". En: Cerutti, Mario/Marichal, Carlos (coords.): *La banca regional en México (1870-1930)*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, pp. 168-215.
- CERUTTI, Mario/MARICHAL, Carlos (coords.) (2003): *La banca regional en México (1870-1930)*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- COSTELOE, Michael (2006): *Deuda externa de México. Bonos y tenedores de bonos, 1824-1888*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- DIOURITCH, Georges (1909): *L'expansion des banques allemandes a l'étranger*. Paris: A. Rousseau.
- EMDEN, Paul H. (1938): *Money Powers of Europe in the Nineteenth and Twentieth Centuries*. New York: Appleton-Century.
- ESTADÍSTICAS (1960): *Estadísticas económicas del Porfiriato. Comercio exterior de México, 1877-1911*. México, D.F.: El Colegio de México.
- FEIS, Herbert ([1930] 1961): *Europe, the World's Banker 1870-1914. An Account of European Foreign Investment and the Connection of World Finance with Diplomacy before the War*. New York: Published for the Council on Foreign Relations [by] A. M. Kelley.
- FLANDREAU, Marc/ZUMER, Frédéric (2004): *The Making of Global Finance 1880-1913*. Paris: OECD.
- FORBES, Ian L. D. (1978): "German Informal Imperialism in South America before 1914". En: *Economic History Review*, 31, 3, pp. 384-398.
- GALL, Lothar, et al. (1995): *The Deutsche Bank 1870-1995*. London: Weidenfeld and Nicolson.
- GARNER, Paul (1995): "The Politics of National Development in Late Porfirian Mexico: the Reconstruction of the Tehuantepec National Railway 1896-1907". En: *Bulletin of Latin American Research*, 14, 3, pp. 338-356.
- GLONER, Prosper (1896): *Les finances des États-Unis Mexicains d'après les documents officiels*. Berlin: Puttkammer und Mühlbrecht.
- GREAT BRITAIN (1907): *Memorandum on Mexican Imports from United Kingdom and Germany*. London: Harrison and Son's (Diplomatic and Consular Reports, no. 662).
- GÜNTHER, Erich (1912): *Illustriertes Handbuch von Mexico mit besonderer Berücksichtigung der deutschen Interessen*. México, D.F.: Erich Günther.

- HERTNER, Peter (1990): "German Banks Abroad before 1914". En: Jones, Geoffrey (coord.): *Banks as Multinationals*. London: Routledge, pp. 99-119.
- JACOB-WENDLER, Gerhart (1982): *Deutsche Elektroindustrie in Lateinamerika. Siemens und AEG (1890-1914)*. Stuttgart: Klett-Cotta.
- JONES, Geoffrey (coord.) (1990): *Banks as Multinationals*. London: Routledge.
- KATZ, Friedrich (1982): *La guerra secreta en México*. 2 vols., vol. 1: *Europa, Estados Unidos y la Revolución mexicana*. México, D.F.: Era.
- KINDLEBERGER, Charles P. (1988): *Historia financiera de Europa*. Barcelona: Crítica.
- KOBRAK, Christopher (2008): *Banking on Global Markets: Deutsche Bank and the United States, 1870 to the Present*. Cambridge: Cambridge University Press.
- KUNTZ FICKER, Sandra (2006): "El patrón del comercio exterior entre México y Europa, 1870-1913". En: Kuntz Ficker, Sandra/Pietschmann, Horst (coords.): *México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)*. México, D.F.: El Colegio de México, pp. 143-172.
- KUNTZ FICKER, Sandra/PIETSCHMANN, Horst (coords.) (2006): *México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)*. México, D.F.: El Colegio de México.
- LAFRANCE, David G. (1986): "Germany, Revolutionary Nationalism, and the Downfall of President Francisco I. Madero: The Covadonga Killings". En: *Mexican Studies*, 2, 1, pp. 59-82.
- LAVES, Walter H. C. (1928): "German Governmental Influence on Foreign Investments, 1871-1915". En: *Political Science Quarterly*, 43, 4, pp. 498-519.
- LIEHR, Reinhard (coord.) (1995): *La deuda pública en América Latina en perspectiva histórica*. Madrid/Frankfurt am Main: Iberoamericana/Vervuert.
- LOUGH, William H. (1915): *Banking Opportunities in South America*. Washington, D.C.: Government Printing Office.
- MARICHAL, Carlos (1984): "Los banqueros europeos y los empréstitos argentinos: rivalidad y colaboración, 1880-1890". En: *Revista de Historia Económica*, 2, 1, pp. 47-82.
- (1988): *Historia de la deuda externa de América Latina*. Madrid: Alianza.
- (1992): *La economía mexicana: (siglos XIX y XX)*. México, D.F.: El Colegio de México.
- (1995a): "Foreign Loans, Banks and Capital Markets in Mexico, 1880-1910". En: Liehr, Reinhard (coord.): *La deuda pública en América Latina en perspectiva histórica*. Madrid/Frankfurt am Main: Iberoamericana/Vervuert, pp. 337-374.
- (coord.) (1995b): *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930. Nuevos debates y problemas en historia económica comparada*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- MARICHAL, Carlos/RIGUZZI, Paolo (2006): "A Cycle of European Banking in Mexico, 1864-1933: Organizational Strategies, National Models, and Institutional Paths", manuscrito no publicado.
- EL MINISTRO DE HACIENDA (1890): *El Ministro de Hacienda y crédito publico, Manuel Dublán, da cuenta al Congreso de los Estados Unidos Mexicanos del uso que se ha hecho de la autorización concedida al Poder Ejecutivo para consolidar y convertir las deudas de ferrocarriles*. México, D.F.: Imprenta de Díaz de León.
- MENTZ, Brígida von (1988): "Empresas alemanas en México (1871-1910)". En: Mentz, Brígida von, et al.: *Los empresarios alemanes, el Tercer Reich y la oposición de derecha a Cárdenas*. Vol. 1, México, D.F.: CIESAS, pp. 19-59.

- MENTZ, Brigida von, et al. (1982): *Los pioneros del imperialismo alemán en México*. México, D.F.: CIESAS.
- (1988): *Los empresarios alemanes, el Tercer Reich y la oposición de derecha a Cárdenas*. 2 vols. México, D.F.: CIESAS.
- MITCHELL, Nancy (1999): *The Danger of Dreams. German and American Imperialism in Latin America*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- PASSANANTI, Thomas (2006): “Conflicto y cooperación financiera en la Belle Époque. Bancos alemanes en el Porfiriato tardío”. En: Kuntz Ficker, Sandra/Pietschmann, Horst (coords.): *México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)*. México, D.F.: El Colegio de México, pp. 173-206.
- PÉREZ SILLER, Javier (2004): “Inversiones francesas en la modernidad porfirista: mecanismos y actores”. En: Pérez Siller, Javier/Cramausse, Chantal (coords.): *México Francia. Memoria de una sensibilidad común. Siglos XIX-XX*, vol. 2. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, pp. 81-129.
- PÉREZ SILLER, Javier/CRAMAUSSE, Chantal (coords.) (2004): *México Francia. Memoria de una sensibilidad común. Siglos XIX-XX*, vol. 2. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- PLATT, D. C. M. (1986): *Britain's Investment Overseas on the Eve of First World War. The Use and Abuse of Numbers*. Basingstoke: Macmillan.
- POHL, Manfred (1987): *Deutsche Bank Buenos Aires 1887-1987*. Mainz: Hase & Koehler.
- POIDEVIN, Raimond (1969): *Les relations économiques et financières entre la France et l'Allemagne de 1898 à 1914*. Paris: A. Colin.
- (1970): *Finances et relations internationales 1887-1914*. Paris: A. Colin.
- POLANYI, Karl (1992): *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- RIESSER, Jacob (1911): *The German Great Banks and their Concentration in Connection with the Economic Development of Germany*. Washington, D.C.: Government Printing Office.
- RIGUZZI, Paolo (2005): “Sistema financiero, banca privada y crédito agrícola en México, 1897-1913. ¿Un desencuentro anunciado?”. En: *Mexican Studies/Estudios Mexicanos*, 21, 2, pp. 333-367.
- (2008): “La prensa económica en México, 1882-1914. Surgimiento, desarrollo y crisis”. En: Pineda Soto, Adriana (coord.): *Plumas y tintas de la prensa mexicana*. Morelia: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, pp. 229-247.
- RIPPY, Fred (1948): “German Investment in Latin America”. En: *Journal of Business of the University of Chicago*, 21, 2, pp. 63-73.
- ROMERO SOTELO, María Eugenia (2006): “Bimetalismo vs. Patrón oro, una larga controversia en México: la Comisión de Cambios Internacional y la Comisión Monetaria de 1903”. En: Romero Sotelo, María Eugenia/Ludlow, Leonor (coords.): *Temas a debate. Moneda y banca en México 1884-1954*. México, D.F.: UNAM, pp. 53-112.
- ROMERO SOTELO, María Eugenia/LUDLOW, Leonor (coords.) (2006): *Temas a debate. Moneda y banca en México 1884-1954*. México, D.F.: UNAM.
- RUIZ DURÁN, Clemente (1984): *90 días de política monetaria y crediticia independiente*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

- SCHIFF, Warren (1959): "German Military Penetration into Mexico during the Late Díaz Period". En: *Hispanic American Historical Review*, 39, 4, pp. 568-579.
- (1967): "The Germans in Mexican Trade and Industry during the Díaz Period". En: *The Americas*, 23, 3, pp. 279-296.
- SECRETARÍA DE HACIENDA (1887/88-1911/13): *Memoria, años fiscales de 1887-1888 a 1911-1913*. México, D.F.: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- STALEY, Eugene (1935): *War and the Private Investor. A Study in the Relations of International Politics and International Private Investment*. Garden City: Doubleday, Doran and Co.
- STERN, Fritz (1977): *Gold and Iron. Bismarck, Bleichröder and the Building of the German Empire*. New York: Knopf.
- STONE, Irving ([1962] 1987): *The Composition and Distribution of British Investment in Latin America, 1865 to 1913*. New York: Garland (ed. facsímil de la tesis de doctorado de 1962).
- TILLY, Richard (1991): "International Aspects of the Development of German Banking". En: Cameron, Rondo/Bovykin, V. I. (coords.): *International Banking 1870-1914*. New York: Oxford University Press, pp. 90-112.
- (1992): "An overview on the role of the large German Banks up to 1914". En: Cassis, Youssef (coord.): *Finance and Financiers in European History, 1860-1960*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 93-112.
- TOPIK, Steven C. (1992): "The Emergence of Finance Capital in Mexico". En: Guedea, Virginia/Rodríguez, Jaime (coords.): *Five Centuries of Mexican History. Cinco siglos de historia de México*. 2 vols., vol. 2. México, D.F./Irvine: Instituto Mora-University of California at Irvine, pp. 227-242.
- (2000): "When Mexico Had the Blues: A Transatlantic Tale of Bonds, Bankers, and Nationalists, 1862-1910". En: *American Historical Review*, 105, 3, pp. 714-738.
- TURLINGTON, Edgar (1930): *México and Her Foreign Creditors*. New York: Columbia University Press.
- VILLA GUERRERO, Guadalupe (2000): "Riqueza en suelo eriazo: La industria guayulera y los conflictos interregionales de la elite nortea en México". En: *Secuencia*, 46, pp. 93-120.
- VINER, Jacob (1928): "Political Aspects of International Finance". En: *Journal of Business of the University of Chicago*, 1, 2, pp. 141-173.
- YOUNG, George F. W. (1988): "German Capital Investment in Latin America in World War I". En: *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 25, pp. 215-239.
- (1991): "British Overseas Banking in Latin America and the Encroachment of German Competition, 1887-1914". En: *Albion*, 23, 1, pp. 75-99.
- (1992): "German Banking and German Imperialism in Latin America in the Wilhelmine Era". En: *Ibero-Amerikanisches Archiv*, 18, 1/2, pp. 31-66.
- (1995): "Los bancos alemanes y la inversión alemana directa en América Latina, 1880-1930". En: Marichal, Carlos (coord.): *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930. Nuevos debates y problemas en historia económica comparada*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, pp. 96-124.
- WALLICH, Hermann/WALLICH, Paul (1978): *Zwei Generationen im deutschen Bankwesen 1833-1914*. Frankfurt am Main: Fritz Knapp.

WHALE, P. Barrett (1930): *Joint Stock Banking in Germany. A Study of the German Credit Banks before and after the War*. London: Macmillan.

WILKINS, Mira (1989): *The History of Foreign Investment in the United States to 1914*. Cambridge: Harvard University Press.

Una empresa mercantil alemana en la ciudad de México, 1865-1900: la Casa Boker, la globalización y el inicio de una cultura de consumo

Jürgen Buchenau

1. Introducción

El día 1 de noviembre de 1865, Robert Böker, un joven comerciante de la ciudad de Remscheid, invirtió en un pequeño almacén en la ciudad de México.¹ Esta inversión fue parte de una estrategia transnacional que estimuló a otros miembros de la familia a marcharse a Buenos Aires, Melbourne, Nueva York y San Petersburgo a vender materiales de hierro y acero producidos en las empresas de los Böker. De un inicio modesto, la nueva compañía llegó a ser prestigiosa en México a nivel nacional durante las siguientes tres décadas, consolidándose como “La primera ferretería de verdadera importancia” (Morales Díaz 1971: 76). La Casa Boker vendía tanto productos estadounidenses y británicos como alemanes, y eventualmente llegó a distribuir casi 40 mil productos diferentes. Se convirtió en uno de los primeros negocios de propietarios extranjeros que reinvertía la mayor parte de sus ganancias en México. En 1900 llegó a ser una atractiva tienda departamental que había costado 1,5 millones de pesos de oro, el edificio comercial más caro de la ciudad de México de la época. Los observadores, al admirarla, pronto denominaron la tienda el “Sears de México” (Casa Boker 2000: 4).

El rápido desarrollo de la Casa Boker muestra que en el siglo XIX los comerciantes extranjeros en México gozaban de una posición prominente. Estos comerciantes aprovecharon la debilidad de la élite de la ciudad de México después de las guerras de independencia. Sin embargo, no sólo

¹ Traducción de María Pilar Vallés Esquerrá. Las citas textuales en inglés y alemán fueron traducidas por el autor. Agradezco la asistencia financiera de UNC Charlotte, del National Endowment for the Humanities y del Southern Regional Education Board. Una versión previa de este ensayo apareció en mi libro *Tools of Progress: A German Merchant Family in Mexico City, 1865-present*, caps. 1 y 2.

las guerras contribuyeron a provocar una severa crisis económica, que se prolongó durante cuarenta años, también la reacción en contra de los españoles durante la década de 1820 propició que se marcharan la mayoría de aquellos comerciantes de origen español que dominaban el comercio al mayoreo e internacional. Los exportadores y productores europeos llenaron el vacío y pronto obtuvieron una posición dominante en el comercio internacional (Ridings 1985: 3-29; Marichal 1986: 145-150). Cuando la economía mexicana se recuperó en la segunda mitad del siglo XIX, el almacén tradicional dio lugar a tiendas especializadas que se aprovecharon de la avidez de la élite por adquirir bienes producidos en el extranjero. Los franceses abrieron los establecimientos de ropa y joyería más importantes; los alemanes controlaron la venta de ferretería, medicinas e instrumentos musicales; y nuevos peninsulares dominaron el comercio al menudeo. Todos estos importantes negocios, que propiciaron el crecimiento económico durante la dictadura de Díaz, crearon una clase media que descubrió la nueva cultura del consumo.

Durante esta fase de globalización, impulsada por la Revolución Industrial europea y norteamericana, la Casa Boker se mantuvo en la vanguardia de la emergente cultura de consumo en México. Este estudio cuestiona los hallazgos del historiador Julio Moreno, quien identifica el incremento de la cultura de consumo con la inauguración de Sears, Roebuck & Co., y otras tiendas departamentales estadounidenses en la década de 1940 (Moreno 2004). Al igual que el historiador Steven Bunker, yo pienso que fueron los europeos y estadounidenses los pioneros de la tienda departamental moderna y de la cultura de consumo a finales del siglo XIX en la ciudad de México (Bunker 2006).

2. Inicios

El 28 de mayo de 1865 llegó al caluroso y húmedo puerto de Veracruz un inquieto joven comerciante. Robert Böker había llegado a un sitio descrito por un viajero contemporáneo como “uno de los lugares menos saludables del mundo” (Kollonitz 1867: 68-69), haciendo referencia a la fiebre amarilla que hacía estragos entonces en las costas del Golfo de México. No es de sorprender que Robert tuviera en miras una estancia corta. Su destino estaba en la ciudad de Remscheid, en donde su padre era dueño de una empresa que producía láminas de acero, navajas y cuchillos y vendía

productos a importadores de todo el continente americano. Durante los últimos dos años, Robert había hecho prácticas en una ferretería de Nueva York e incluso había adquirido la nacionalidad norteamericana para facilitarse la vida en un país devastado por la guerra. Esperaba que su estancia en México fuese temporal. Tenía la limitada misión de examinar la situación de Reichmann & Holder, una pequeña ferretería localizada en el centro de la ciudad de México, que le debía dinero a la empresa de su padre.²

El México al cual se adentró Böker estaba llegando al final de un largo periodo de conflictos que duraron más de cincuenta años. Las guerras de independencia habían arruinado la economía más importante del Imperio español, especialmente las preciadas minas de plata de Guanajuato, dejando a la autoridad central severamente debilitada. Entre 1821 y 1861, la economía mexicana experimentó una prolongada crisis agravada por una pobre infraestructura, altos aranceles internos e impuestos proteccionistas. México había sufrido también cuatro importantes invasiones extranjeras (Marichal 1997: 22). Los disturbios ocasionaron cambios constantes en el sistema jurídico y contribuciones de impuestos dobles a nivel federal y estatal. Durante la década de los treinta y los cuarenta el bandolerismo amenazó el comercio terrestre, y casi todos los comerciantes mayoristas operaron exclusivamente a base de comisiones, una práctica que los limitaba a hacer negocios con comerciantes minoristas confiables en ciudades más grandes. Además, México carecía de una base de clientes de clase media para adquirir bienes extranjeros (Bernecker 1988: 374-385). El comercio al menudeo siguió caracterizándose como un mercado al aire libre, en donde la gente regateaba los precios de las mercancías, tanto de la comida y la ropa como de los artículos para el hogar, y donde la interacción humana era más importante que el volumen de ventas. Joel Poinsett, el primer emisario estadounidense en México escribió en 1823: “La gran masa de población no consumirá aquí por muchos años manufacturas extranjeras” (Poinsett 1969: 140).

A pesar de estos problemas, un pequeño grupo de empresarios europeos, a los que Walther Bernecker ha denominado “conquistadores comerciales”, hallaron nuevas fortunas. Para 1850, un reducido número de inversionistas británicos poseía la mayor parte de las minas. Los europeos obtuvieron ventajas de sus vínculos familiares con banqueros y fabrican-

2 Robert Böker, “Lebenserinnerungen”, Archivo Boker S.A. de C.V. (México, D.F.), Fondo Memorias (en adelante AB, FM), folios (en adelante ff.) 1-2, 19-20, 24, 26.

tes para obtener el control de las altas finanzas y también del comercio. Mientras los inversionistas de Londres y París fundaban los primeros bancos modernos, franceses, alemanes y españoles eran propietarios de los almacenes, el eje de una extensa red de comercio al por mayor (Bernecker 1988; Sartorius 1858: 119). Según una estimación, los extranjeros poseían el 81% de los 212 establecimientos comerciales de ultramar en la ciudad de México de fin de siglo (Ridings 1985: 6).

Como miembros de una nación sin un Estado o colonias de ultramar, los alemanes mostraron un interés particular por México. A principios de la década de 1800, el geólogo prusiano Alexander von Humboldt había descrito el país como una tierra de grandes riquezas minerales y de extraordinarias oportunidades agrícolas que podía alcanzar su potencial solo con la inmigración europea y la aplicación de las ideas de la Ilustración. En 1854, el triunfo de los liberales puso en el poder a una facción que trató de poner en práctica ideas como las de Humboldt. Benito Juárez y sus aliados enajenaron las tierras de la Iglesia e invitaron a los europeos a colonizar estos vastos territorios. Diez años después, las fuerzas de ocupación del emperador francés Napoleón III expulsaron a Juárez de la ciudad de México e impusieron a Maximiliano, el príncipe Habsburgo, como emperador. El emperador austríaco atrajo a un modesto número de comerciantes alemanes (Oeste de Bopp 1979: 483-484; Dane 1971: 53-64).

Bajo el gobierno de Maximiliano, los comerciantes germanos imaginaron nuevas oportunidades. A pesar del hecho de que los estados alemanes habían llegado tarde a la escena industrial, los comerciantes alemanes como Ketelsen & Degetau, Gutheil & Leffmann (posteriormente Sommer, Herrmann) y Korff & Honsberg dominaron las ventas de ferretería. Estas compañías eran de dos categorías, según su origen regional: las de las ciudades hanseáticas como Hamburgo y Bremen (como Gutheil & Leffmann) y las del Bergisches Land (como Korff & Honsberg). Con experiencia en las ventas y en la transportación a ultramar, inicialmente los clanes hanseáticos tuvieron ventajas sobre sus competidores de la Alemania occidental, al contar con 40 de los 50 almacenes en México. Sin embargo, los comerciantes de Remscheid, como los Bökers, poseían la ventaja de tener vínculos familiares con los nuevos productores industriales del Bergisches Land, una región en la Provincia del Rin (Mentz et al. 1982: 77).

Nacido el 27 de mayo de 1843, Robert Böker creció en un ambiente espartano, de pocas pretensiones sociales, pues sus amigos de infancia eran niños que pertenecían a la clase trabajadora. Al terminar la escuela,

Robert entró a trabajar como aprendiz a la compañía de su padre.³ Con estos antecedentes, llegó a ser el prototipo de lo que sus compañeros llamaban un *königlicher Kaufmann* o comerciante regio: educado, aunque no académico; tacaño en sus gastos, lego en apariencia; patriótico y conservador en sus convicciones políticas, y comprometido con el servicio público.⁴ En marzo de 1863, viajó a Nueva York en plena guerra civil para ayudar a su padre y a su tío a asegurar el pago de varios cargamentos de sables vendidos a la Unión, a través de la oficina de la familia en esa ciudad. Obtuvo la ciudadanía estadounidense y contribuyó a que las cosas pudieran resolverse de manera satisfactoria.⁵

En la ciudad de México Robert encontró condiciones más difíciles. Ciertamente, la ciudad de México no era un pueblo soporífero y deslucido como Veracruz; para 1865, la ciudad tenía una población de más de 200 mil habitantes. El clima era agradable durante todo el año, las enfermedades tropicales eran escasas y su arquitectura y paisaje eran asombrosos. No obstante, los cincuenta años de inestabilidad política habían cobrado su cuota en la capital. Muchos habitantes vivían en condiciones de suma pobreza. Las calles no pavimentadas más allá del centro histórico se convertían en verdaderos pantanos durante la época de lluvias y a menudo había inundaciones en el cercano lago de Texcoco (Kollonitz 1867: 104, 126-127). El gobierno de Maximiliano empezó a desintegrarse, causando xenofobia y un incremento de disturbios y crímenes. Para empeorar todavía más las cosas, la empresa Reichmann & Holder no estaba en buen estado. Situada en el distrito de Plateros, entre el parque de la Alameda y el Zócalo, la compañía operaba dos almacenes distintos; uno en la esquina de Espíritu Santo y Plateros (hoy la intersección de Isabel la Católica y Madero), y el otro —que más tarde se convirtió en el almacén principal— dos manzanas al sur de la esquina con Cadena (hoy Venustiano Carranza).⁶ Este pequeño almacén y tienda al menudeo ofrecía una variedad de artículos sin orden ni concierto, como llantas, jabón, utensilios de vidrio y crinolinas. Se vendía muy poco, pues Reichmann y Paul Holder habían comprado estas mercancías “sin conocer realmente lo que el país consumía”, y habían tenido que pagar impuestos dobles en muchos de estos artículos, primero en Nueva

3 Robert Böker, “Lebenserinnerungen”, AB, FM, ff. 13-16.

4 Robert Böker, “Lebenserinnerungen”, AB, FM, ff. 13-16. Entrevista a Gabriele Buchenau (Wärleberg, Alemania), 2 de junio de 1992.

5 Robert Böker, “Lebenserinnerungen”, AB, FM, 1, ff. 13-23.

6 “Geschäftsgeschichte”, AB, FM, f. 1.

York y de nuevo en Veracruz. Para empeorar las cosas, Reichmann murió dos meses después de su llegada. Su muerte le presentó a Robert dos opciones: podía abandonar la empresa y perder la inversión, u ocupar el lugar de Reichmann en la compañía.⁷ Así, sucedió que el 1 de noviembre de 1865 Robert se volvió socio de la ahora Holder, Boker y Cía., una pequeña empresa con un capital de 40 mil dólares.⁸ Poco tiempo después Holder se marchó a Nueva York para no regresar nunca (Rees 1961: 66).

3. El éxito

Robert tuvo éxito allí donde su socio había fracasado. Inicialmente, la empresa vendía sólo unos cuantos pesos diarios en mercancías, principalmente a comerciantes minoristas franceses y españoles.⁹ No obstante, Holder & Reichmann tenía buenas perspectivas para el futuro, pues contaba con los derechos exclusivos de venta de las máquinas de coser Singer en México. Esta nueva invención prometía eclipsar a todos los otros productos que ofrecía la empresa, pues la productividad de los sastres y fabricantes de textiles se incrementó de manera impresionante.¹⁰ Con la ayuda de una perspicaz estrategia de ventas, las máquinas de coser pronto sacaron a la compañía de su estancamiento. Conociendo bien la escasez de efectivo que existía en un México asediado por la guerra, Böker permitió a los compradores que alquilaran las máquinas, las cuales seguían siendo propiedad de la empresa hasta que terminaran de pagarse. Un empleado recogía cinco pesos al mes de cada uno de los compradores y guardaba un registro de estos pagos, reclamando las máquinas si los propietarios no habían hecho sus pagos del alquiler. Los ingresos que obtuvieron de este alquiler de máquinas hicieron que Holder, Boker y Cía. empezara a ver utilidades y la empresa pronto añadió artículos del hogar a su lista. Para 1867, el volumen de ventas se había incrementado a 378 mil pesos.¹¹

7 Robert Böker, "Lebenserinnerungen", AB, FM, ff. 25-26.

8 "Co-Partnership Agreement", AB, Fondo Franz y Luise Boker (en adelante FFLB), exp. 1324.

9 Robert Böker, "Lebenserinnerungen", AB, FM, f. 26; AB, Fondo Libros de Cajas, vol. 1, ff. 1-4.

10 Robert Böker, sin título, AB, FM, f. 1; Rudolf von Lübeck, "Relación de la fundación y desarrollo de la casa comercial Roberto Boker y Cía.", AB, FM, f. 1.

11 Robert Böker, "Lebenserinnerungen", AB, FM, ff. 25-26; Lübeck, "Relación", AB, FM, f. 1; AB, Fondo Libros de Caja, vol. 1, ff. 7-17, 242.

Mientras que las máquinas de coser constituían la fuente de ingresos más importante del incipiente negocio, otra era la distribución de armas. Como hemos visto, la Unión americana había comprado armas a los Bökers durante la guerra civil estadounidense. Cuando terminó ese conflicto, los victoriosos líderes del norte volcaron su atención sobre Juárez para ayudarlo a vencer a Maximiliano, lo que brindaba una oportunidad nueva para sacar provecho de un conflicto militar. A pesar de que el gobierno de los Estados Unidos no envió tropas, dos generales de Indiana, Lew Wallace y Herman Sturm, este último de origen alemán, se convirtieron en agentes secretos al servicio de Juárez. Sturm, un ciudadano americano por naturalización como Robert Böker, a quien había conocido durante la época en que estuvo en Nueva York, procuró armas por un valor de 2.000.000 de dólares en los Estados Unidos. Esto no fue sólo un hecho sorprendente, dado que Sturm únicamente podía ofrecer la promesa de pago, fue también un riesgo tremendo, dada la incertidumbre de la situación política en México (Miller 1962: 1-15). Después de la victoria de Juárez en junio de 1867, estas compras de armas le dieron a Robert la oportunidad de obtener una fuerte comisión, al cobrar más de 200.000 dólares de deuda vencida por las armas. Si bien es cierto que Robert no pudo recobrar el monto total de la deuda, ganó una comisión de cinco a seis mil pesos.¹² También utilizó sus influencias para vender una gran cantidad de espadas (probablemente servían como armas ceremoniales) al gobierno de Juárez.¹³ Estos acontecimientos demostraron la habilidad de Robert para mantenerse al margen de la contienda política, aprovechándose económicamente del conflicto.

El elemento definitivo en el éxito de Robert llegó en 1869, cuando su padre fundó la fábrica de cubiertos Heinrich Böker & Co. en Solingen (a quien no hay que confundir con Heinrich Böker en Remscheid). Conocida por el motivo de un árbol que todavía le sirve de insignia, esta empresa se hizo famosa como “Arbolito” en Latinoamérica y como “Tree Brand” en los Estados Unidos. Todavía hoy en día las navajas y cuchillos “Arbolito” siguen siendo la mercancía de firma de la Casa Boker, que continúa importando estos artículos con una licencia exclusiva (Rees 1961: 71-76).

12 Holder, Casa Boker, a Matías Romero, México, D.F., 2 de enero de 1869; Robert Böker a Matías Romero, 10 de diciembre de 1869, AMR, docs. 3870 y 8829; Robert Böker, “Lebenserinnerungen”, AB, FM, f. 40.

13 Robert Böker a Romero, México, D.F., 8 de septiembre de 1871, AMR, doc. 15291.

Robert pronto se volvió tan exitoso que compró las acciones de Holder en el negocio. Los dos socios no habían trabajado bien juntos. Robert culpó a Holder, cuyos conocimientos en oro y joyas no llenaban sus expectativas, de las dificultades que había tenido la compañía en un principio. El matrimonio de Holder con Isabel Reichmann, a quien Robert adoraba en secreto, agravó el problema. La compra de Holder supuso un cambio de nombre, y el negocio se convirtió en una compañía propiedad de un sólo hombre, conocida como “Roberto Boker”. En 1870, Hermann Stiegler, un empleado alemán que había trabajado con Robert desde 1866, y el hermano de Robert, Max, se convirtieron en los directores de la nueva compañía, cargo que tenía un rango por encima del de “asistente”.¹⁴ Esta reorganización hizo que su compañía pudiera empezar a gozar de los frutos de la modernización liberal, como una tienda especializada que creó su propio nicho en el creciente mercado mexicano de los bienes de importación.

Mientras Robert Böker se beneficiaba de la venta de las máquinas de coser, de la cuchillería Arbolito y un sin fin de otros productos, hizo ciertas cosas que mostraron que él se sentía parte de una comunidad extranjera más amplia. Perfeccionó su español y cultivó sus relaciones con la cada vez más importante “colonia americana” en la capital. Posteriormente, figuró incluso entre los fundadores del Hospital Americano, hasta que asuntos familiares lo obligaron a regresar a Alemania en 1873.¹⁵

Con su negocio en marcha bajo la supervisión de Max, Robert regresó a Alemania para llevar una vida confortable. Con apenas treinta años, se convirtió en socio de la empresa de exportación de su padre y desde entonces se dedicó a construir la BSI (Bergische Stahlindustrie, o la industria del acero del Bergisches Land). La BSI fusionó en una sola corporación las empresas industriales de la familia Böker en la zona de Remscheid. Debido a su gran experiencia en el extranjero, también dirigió algunas empresas de exportación en Buenos Aires y en Melbourne, Australia, donde miembros de la familia habían establecido negocios muy similares a Roberto Boker & Cía.¹⁶ En 1877, ganó un escaño en el

14 Robert Böker a Heinrich Böker, México, D.F., 10 de marzo de 1870, AB, FFLB, exp. 1324; Robert Böker, “Lebenserinnerungen”, AB, FM, f. 40.

15 Francisco Boker a Miguel Alemán Valdés, México, D.F., 31 de enero de 1947, Archivo General de la Nación, México (en adelante AGN), Ramo Presidentes, Fondo Miguel Alemán Valdés, expediente 562.11/9-8, pp. 2-3.

16 Genealogía de la familia Böker, Stadtarchiv Remscheid, Alemania, N-3000-6.

ayuntamiento y desde entonces se dedicó a la política local y regional.¹⁷

Mientras tanto, la compañía seguía prosperando bajo la supervisión de los hermanos más jóvenes de Robert, pues el prolongado régimen de Porfirio Díaz trató de darle un nuevo impulso a la economía atrayendo inversiones extranjeras. Financiada con capital estadounidense y británico, una red de ferrocarriles pronto conectó los centros y las ciudades mineras con la frontera de los Estados Unidos, país que se convirtió en el principal mercado para los productos mexicanos (Hart 1997: 103-131). El mejoramiento de las comunicaciones llevó a la revitalización de la industria minera y al desarrollo de dinámicas empresas agropecuarias. La división internacional del trabajo no imposibilitó el surgimiento de las primeras industrias cerca de la ciudad de México, ni tampoco en Monterrey, donde el clan de la Familia Garza-Sada era propietario de la Fundidora de Fierro y Acero. Esta fundidora, la más grande al sur de la frontera de los Estados Unidos, se convirtió en el primer proveedor de la Casa Boker. Para 1910, sus barras y pipas de acero llegaban a representar casi el 10% de las compras de la compañía.¹⁸

La modernización contribuyó decididamente al crecimiento de la clase media urbana, los clientes más importantes para comerciantes como Robert Böker. Como hemos visto, los ferreteros desde hacía tiempo estaban a la vanguardia del proyecto de construir la infraestructura de un supuesto “México próspero” (Riguzzi 1988); muchos de ellos vendían equipo minero y aditamentos agrícolas y para la construcción. El crecimiento de la clase media —para 1900, un 20% de la población de la ciudad de México— incrementó la demanda burguesa de artículos para el hogar como cubiertos, herramientas y enseres de cocina que eran ofrecidos por los comerciantes de ferretería. Como en otros sitios de la Latinoamérica del siglo XIX, la búsqueda burguesa de una identidad social creó el deseo de consumir productos hechos en el extranjero. Las pretensiones de un individuo de “modernidad” se basaban en el consumo de bienes importados (Bauer 2001: 150-162).

Reforzando su posición en la vanguardia de la modernización, los Bökers se identificaron en México tanto con la colonia norteamericana como con la alemana. Aunque muchos de sus amigos eran alemanes, Ro-

17 Diario de Auguste Böker, AB, FM, f. 22; Robert Böker, “Lebenserinnerungen”, AB, FM, f. 2.

18 Memoria, Asamblea Ordinaria, 11 de febrero de 1911, AB, Fondo Asambleas, Compañía Ferretera Mexicana.

bert había cultivado sus relaciones en los Estados Unidos, siendo uno de los fundadores del Hospital americano. En 1877, por ejemplo, Max Böker firmó una petición de los “residentes americanos” al gobierno de los Estados Unidos que protestaba por la destitución del cónsul de los Estados Unidos de la ciudad de México, una acción que amenazaba a los importadores de los Estados Unidos, como lo era Roberto Boker y Cía.¹⁹ Con el liderazgo de Heinrich, uno de los hermanos más jóvenes, la Casa Boker se convirtió incluso en un conducto para las transacciones financieras del consulado de los Estados Unidos.²⁰

Estas relaciones ayudaron a que la Casa Boker tuviera un éxito sorprendente durante la era porfiriana, basado en gran medida en la decisión de diversificar sus mercancías en términos de su origen nacional. Para 1900, la compañía vendía una variedad balanceada de productos de los Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania en representación exclusiva. Para el tiempo en que Singer decidió vender a través de sus propios agentes en México, la compañía vendía máquinas de escribir Remington, coches de vapor Studebaker, pólizas de seguro contra incendio de la North British & Mercantile Insurance Company, cuchillería de Heinrich Böker & Co., y muchos otros productos. La Casa Boker vendía tantos productos de otros países que el Ministro alemán en México una vez se quejó abiertamente frente a sus superiores acerca del bajo porcentaje de productos alemanes en su catálogo.²¹

Roberto Boker y Cía. siguió siendo un negocio familiar durante las últimas décadas del siglo XIX, independiente de las empresas de la familia en Remscheid y Solingen. En contraste con las sucursales, las cuales formaban parte de una corporación de ultramar y las “compañías independientes” semiautónomas, la Casa Boker era legalmente una compañía mexicana (Liehr/Torres Bautista 1998: 605-607). Sin embargo, sus socios eran alemanes, y después de 1873, el socio más importante —el mismo Robert Böker— vivía en Remscheid. Como director de la empresa de ex-

19 Residentes norteamericanos a Hayes, 7 de mayo de 1877, NA, RG 59: Department of State, Consular Despatches, Mexico City.

20 More a Rives, México, D.F., 6 de junio, 10 de octubre, y 31 de diciembre de 1888; More a Wharton, México, D.F., 1 de julio de 1889, NA, RG 59, Consular Despatches, Mexico City.

21 Wangenheim a Bülow, México, D.F., 6 de diciembre de 1905, Bundesarchiv Berlin, Auswärtiges Amt, Handelspolitische Abteilung (en adelante BAB, AA), R 12.299, ff. 5-6.

portación “Heinrich Böker” en Remscheid, Robert reunió en su persona las preocupaciones de la “compañía matriz” y las de Roberto Boker y Cía. (Rees 1961: 76).

En esa empresa, los socios compartían las ganancias y las obligaciones en proporción directa a su inversión, y las obligaciones se extendían a sus propiedades personales. Esta estructura puso énfasis en la responsabilidad, aunque les permitía a los socios regresar a sus países de origen. Se ajustaba perfectamente a los planes de vida del comerciante típico que entraba como un interno y emigraba joven para integrarse a la casa mercantil mexicana y hacerse de un futuro: ahorrar el capital suficiente para comprar la parte de su padre, regresar a casa con una confortable ganancia asegurada y finalmente vender su parte del negocio a su hijo. Debido a esta flexibilidad, esta estructura era perfecta para negocios familiares provechosos y bien capitalizados.²² Sin embargo, una empresa como ésta sólo podía funcionar entretanto hubiera mutua confianza entre los socios, algo posible mientras lazos familiares estrechos vincularan a la mayoría de ellos.

Así, sólo entre 1888 y 1899 (entre la salida de Heinrich y la llegada de la segunda generación) Robert les confió la dirección de la compañía a personas que no pertenecían a su familia. Él y sus hermanos Max y Heinrich también pusieron importantes salvaguardas en los convenios de la sociedad para proteger sus intereses: recibieron un estatuto especial como propietarios, mientras otros entraban sólo como socios. Este estatuto le otorgó a la familia Böker importantes ventajas. Mientras un propietario podía permanecer en la compañía de manera indefinida, al socio podían comprarle su parte al concluir cada periodo de los acuerdos de la sociedad (generalmente cada cinco años). Después de la salida de Robert, Max se convirtió también en un propietario del negocio y Hermann Stiegler, que había trabajado en la compañía durante muchos años, llegó a ser el primer socio de la llamada *Roberto Boker & Cía*. Cuatro años más tarde, llegó Heinrich y subsecuentemente se volvió propietario, y en 1884 Carl Friederichs reemplazó a Stiegler, quién eventualmente ocupó el cargo de cónsul honorario de México en Karlsruhe, Alemania. Finalmente, en 1893, Rudolf von Lübeck, originario de Hamburgo, se convirtió en el segundo socio de la compañía.²³

22 Franz Böker, “Jahrhundertfeier – und dann: was?” AB, FFLB, exp. 1, f. 2.

23 Lübeck, “Relación”, AB, FM, ff. 2-5; Ignacio Mariscal a Stiegler, México, D.F., 30 de mayo de 1887, AHSRE, L-E-1913, f. 167.

La administración de Roberto Boker & Cía. obedecía a la jerarquía basada en vínculos familiares y antigüedad. Hasta su salida, Robert fue la figura más importante, mientras Max, como la persona encargada de las compras, precedía a Stiegler.²⁴ Después, Max se convirtió en el encargado en México. En 1884, después de que Max regresó a Alemania con Robert, la administración recayó en manos de Heinrich Böker y de Carl Friederichs. Aunque Heinrich tenía el voto decisivo en caso de desacuerdo, Friederichs llegó a acumular una mayor proporción de las ganancias. Robert y Max se encargaban del negocio de importación y Robert tenía el voto final en las decisiones relacionadas con las mercancías. Aparte de una modesta subvención, ni los propietarios ni los socios podían cobrar su dividendo anual del 6% hasta que hubieran invertido por lo menos 300 mil pesos en oro. En 1885, el capital total ascendía a más de 600 mil pesos, en una época en que la moneda mexicana estaba muy cercana a la paridad con el dólar americano.²⁵ Ciertamente, la Casa Boker había prosperado a pesar de la ausencia de Robert, hecho que mostraba que las generosas ganancias de los negocios de importación les permitían a los comerciantes dejar la operación de su empresa en manos de socios más jóvenes.

Debido a la escasez de fuentes es, desafortunadamente, imposible reconstruir la fuerza de trabajo y la estructura organizativa de la Casa Boker durante la era porfiriana. Una enumeración de los veinte empleados más importantes que aparecen en las memorias de Lübeck permite concluir, no obstante, que un buen grupo de gente de origen internacional dirigió el negocio. Además de los nativos de Remscheid que había contratado Robert Böker, estaban varios españoles, mexicanos y ciudadanos americanos. El departamento de ventas registraba también un cierto número de ciudadanos estadounidenses que trabajaron como agentes de los proveedores, como Remington y Studebaker. En 1903, en una guía del negocio constaban 38 miembros del personal de lengua inglesa, incluyendo a algunos con nombres anglosajones. Todos los empleados de más bajo nivel eran mexicanos.²⁶

Sólo sobrevive un testimonio que ilumina un poco ciertos rasgos de la vida de los empleados, y esa fuente la presenta un miembro de la élite.

24 "Roberto Boker, Testamento", 21 de diciembre de 1869, AGNot, notaría 100 (Ignacio Burgoa), t. 618, ff. 789-790.

25 "Sociedad: Robert, Max, Enrique Boker y Carlos Friederichs", 2 de julio de 1885, AGNot, notaría 100 (Ignacio Burgoa), t. 650, ff. 13-20.

26 Massey-Gilbert (1903: 8-397); Lübeck, "Relación", AB, FM, ff. 2-5.

Las memorias de Eduardo Iturbide, un pariente lejano del ex emperador Agustín Iturbide, el futuro gobernador de la ciudad de México bajo el régimen de Victoriano Huerta, contienen algunas anécdotas de su aprendizaje en Roberto Boker y Cía., a principios de la década de 1890. El padre de Iturbide, sabiendo bien que los alemanes exigían una disciplina estricta, quería que “presionaran” a un hijo que para él era demasiado negligente y perezoso. La Casa Boker no defraudó sus expectativas. Como aprendiz, el joven Iturbide ganaba solamente veinte pesos semanales, y su trabajo empezaba recogiendo el correo a las 7:30 a.m. y terminaba en la noche, a las 8 p.m. Durante su jornada limpiaba escritorios, copiaba cartas y hacía una variedad infinita de pequeñas tareas que él consideraba muy por debajo de sus capacidades. Señalaba con ironía que la única cosa que sus jefes no le habían pedido que hiciera fue utilizar la lengua para pegar estampillas. Después de algunos meses, trató de utilizar sus habilidades mecanográficas para obtener un mejor salario. Convenció a un mecanógrafo que ganaba setenta pesos semanales para que dejara la compañía, esperando que lo nombraran a él como sustituto. Desafortunadamente, el plan le funcionó mejor al mecanógrafo que a Iturbide. Mientras el mecanógrafo pronto encontró un trabajo mejor remunerado, el joven aprendiz se la pasó mecanografiando los siguientes tres años sin recibir ningún aumento salarial. En aquellos tiempos, los directores del negocio aplicaban una jerarquía estricta a los miembros de su personal. Sólo hasta que Iturbide terminó su periodo de aprendizaje le ofrecieron un aumento (Iturbide 1941: 20-31).

En contraste, a partir de unas cuantas fuentes puede hacerse un esbozo de las operaciones al menudeo y al por mayor. Según las memorias de Lübeck, el negocio al mayoreo probó ser un éxito rotundo debido a su bajo costo, sus generosos márgenes de ganancia y su ambicioso ámbito geográfico. A diferencia de su gran competidor, la ferretería hanseática Sommer, Herrmann & Cía., la Casa Boker nunca abrió sucursales en capitales de provincia como Guadalajara, Puebla y Veracruz. Confiaba más en representantes y visitas anuales de comerciantes foráneos. Armados con gruesos catálogos, los representantes de la compañía visitaban a los comerciantes de las distintas ciudades y pueblos haciendo pedidos que se enviaban rápidamente, aunque con términos muy ventajosos que permitían hasta ocho meses para hacer los pagos. Muchos de ellos eran españoles con vínculos familiares con comerciantes al menudeo en el territorio en el cual operaban. En ocasiones, representantes sin éxito renunciaban y entonces las facturas quedaban sin pagar, y los procedimientos legales para

cobrar las deudas en estados lejanos podían prolongarse muchos años. Sin embargo, en general, el comercio en todo el país se había convertido en algo relativamente seguro y fácil: dos veces al año, trenes acompañados por soldados armados (conductas) incluso aseguraban la transportación de dinero de estados lejanos.²⁷ El negocio de las aseguradoras fue también un éxito, aunque los directores de la Casa Boker fracasaron en sus intentos de persuadir a Limantour para que comprara seguros contra incendios para las docenas de palacios de mármol y piedra que poseía el gobierno federal en la ciudad de México.²⁸

Ideas basadas en aspectos culturales de cómo los comerciantes alemanes debían conducir sus negocios entorpecieron inicialmente las operaciones de menudeo, las cuales tuvieron que encarar el proceso de transición hacia una nueva era del consumo. Como la mayoría de los almacenes, Roberto Boker & Cía. casi nunca vendía detrás del mostrador. Más bien, los empleados llevaban las mercancías a los carruajes de sus ricos clientes o se los enviaban directamente a su casa. Sin embargo, durante los años ochenta del siglo XIX, la viajera americana Fanny Chambers Gooch observaba: “los establecimientos mercantiles generalmente no poseen en su exterior el atractivo de aquellos de nuestras ciudades [...] unos cuantos de los comerciantes más importantes [...] tienen acceso a escaparates”. Estos comerciantes, advertía, vendían principalmente joyas y ropa. Una vez dentro de las tiendas, aseguraba: “la actividad y agilidad de los empleados, en su afán por atender al cliente es equiparable sólo a su carencia de sistema para la administración del negocio” (Chambers Gooch 1887: 170-171). Esta transición del cliente experto al vendedor informal significó nuevos retos para la compañía. Con sus ventanales pequeños, el edificio principal no atraía a los transeúntes. Siguiendo la moda del mercado al aire libre, aquellos que lograban entrar a menudo trataban de negociar precios más reducidos. Además, los mexicanos no estaban acostumbrados a la idea de pagar por sus compras de manera inmediata y exigían generosos plazos.²⁹ Mientras salas de exhibición de otros edificios mostraban los carruajes, las grandes herramientas y los implementos agrícolas de la compañía, estos estaban distribuidos en diferentes bloques y no invitaban a los clientes a que fueran a ver otras mercancías. Los Bokers se resistieron en un princi-

27 Lübeck, “Relación”, AB, FM, f. 2.

28 Roberto Boker y Cía. a Limantour, 9 de septiembre de 1901, AC, Fondo CDLIV: Archivo José Y. Limantour, segunda serie, rollo 8.

29 Pferdekamp (1958); Lübeck, “Relación”, AB, FM, f. 2.

pio a la nueva era de hacer publicidad exhibiendo los productos, pensando que no era el papel de un comerciante regio hacer alardes para llamar la atención de anónimos compradores.³⁰

4. El reto de la modernización

Fue “don Carlos” Friederichs, gerente general después de la partida de Heinrich, el que cambió a la Casa Boker, apartándola de esta limitada visión. Aunque Friederichs, al igual que los propietarios, provenía de la región del Bergisches Land, sus orígenes eran distintos de los que tenían los Bökers. Hijo de granjeros, era un comerciante de primera generación sin un capital propio, que empezó su aprendizaje en “Heinrich Böker” antes de visitar África y Australia al servicio de la compañía. Llegó a México en 1881 y permaneció allí durante 23 años; casi tanto tiempo como los tres hermanos Böker considerados conjuntamente. Casado con una mujer alemana-francesa, Friederichs no era un comerciante regio. Sin embargo, se dio cuenta de que los mexicanos de posibilidades económicas estaban absorbiendo las modas europeas y norteamericanas y querían comprar en tiendas departamentales a precios fijos. Así, trató de emular el éxito de los capitalistas norteamericanos y franceses.³¹

De manera más importante, la era de los Friederichs presenció un crecimiento rápido del comercio México-Estados Unidos. Antes de que los ferrocarriles conectaran la ciudad de México con la frontera norte, el 60% de las importaciones mexicanas procedían de los países europeos, especialmente de Gran Bretaña, y sólo el 30% de las importaciones mexicanas provenían de los Estados Unidos. Sin embargo, después de 1880, el comercio entre los Estados Unidos y México se incrementó a pasos agigantados. En el año fiscal de 1900-1901 la participación de los Estados Unidos ascendía a dos terceras partes de todas las importaciones mexicanas. Este desafío obligó a los comerciantes alemanes a diversificar sus mercancías para poder incluir una variedad de productos europeos y

30 Lübeck, “Relación”, AB, FM, f. 2.

31 “Vorbilder des unternehmerischen Gemeinsinns”, *Remscheider General-Anzeiger*, 23 de marzo de 1953, en AB, Fondo Hemerografía; Robert Böker, sin título [1904], AB, FM; Certificado de nacimiento, Carlos Friederichs, Jr., 12 de enero de 1892, AB, Fondo Edificios (en adelante FE), folder “Einweihung des Hauses”; así como “Geschäftsgeschichte”, AB, FM, f. 4.

americanos. Tuvieron la suerte de que muchos de los productores de los Estados Unidos preferían utilizarlos a ellos como intermediarios de sus ventas, en lugar de establecer una red de distribución en México. Además, la creciente demanda de productos terminados hizo que los países europeos expandieran sus exportaciones. De esta manera, el sector ferretero se convirtió en un virtual monopolio alemán en la ciudad de México (Mentz et al. 1982: 29).

Friederichs no pudo dejar de reconocer los enormes progresos de los originarios de la región de Barcelonnette. Mientras muchas de las tiendas alemanas se habían beneficiado por la ruptura de las relaciones diplomáticas con Gran Bretaña, Francia y España después de la Intervención francesa, para los años ochenta del siglo XIX, los comerciantes franceses habían recuperado su previa participación en el mercado y habían hecho que quebraran dos terceras partes de las empresas alemanas (Katz 1964: 95-98). Por otro lado, los franceses dominaban el sector de las prendas de vestir. Los comerciantes al menudeo más importantes firmaron acuerdos exclusivos con los más destacados productores textiles en México, dejando fuera incluso a sus compatriotas más débiles. Un grupo de esos comerciantes franceses, excluido de los acuerdos, formó un conglomerado que se convirtió en el primer y más importante productor industrial de prendas de vestir en Orizaba, Veracruz. En dos décadas, la nueva industria producía ropa interior, camisas y otros textiles que redujeron las importaciones de esos artículos al 15% del nivel que habían alcanzado en 1888 (Meyer 1974: 62-64). Durante las décadas subsiguientes, Ernest Pugibet, el fundador de la tabacalera más grande de México, “El Buen Tono”, creó un fideicomiso que incluía a varias industrias diferentes y también a varias compañías de bienes de consumo. Con ingeniosos anuncios, El Buen Tono promovió el uso y el consumo del tabaco en las ciudades (Bunker 2006: 35-54). Para 1910, la inversión francesa representaba el 55% de la inversión foránea en la manufactura, y los barones de la industria textil crearon obrajes en las orillas de la ciudad de México que empleaban y explotaban a más de seiscientas costureras (Meyer 1974: 64-65; Lear 2001: 74-75). Estos franceses, aprovechando la creciente demanda de bienes de consumo, establecieron las primeras tiendas departamentales de la ciudad. Estas tiendas, como el famoso “Palacio de Hierro” —el primer monumento al consumo moderno de la ciudad de México— estaban destinadas a satisfacer las demandas de ropa elegante e importada de los ricos, y de textiles mexicanos de la “gente decente” (Buchenau 2004: 53).

Frecuentado por la élite porfirista francófila, el Palacio de Hierro exhibía ostentosamente sus lujosos productos en vistosos aparadores. Los rivales franceses del Palacio, como los del “Puerto de Liverpool”, construyeron sus propios palacios de consumo un poco después, cuando el mercado de bienes de consumo se expandió exponencialmente. Este crecimiento se debió en gran parte a la emergencia de las mujeres como consumidoras. Durante siglos, las mujeres de la clase acomodada enviaban a sus sirvientes a hacer sus compras al mercado de La Merced al sureste del Zócalo, y pocos maridos permitían que sus mujeres salieran solas a comprar ropa. A principios de los años ochenta del siglo XIX, las mujeres burguesas empezaron a frecuentar solas las tiendas del centro de la ciudad (Salazar Silva 1937: 40). Mientras tanto, los sobrios importadores alemanes seguían ofreciendo sus productos a una multitud exclusivamente de hombres, al parecer totalmente ajenos a los arrolladores cambios en la cultura del consumo. Creyendo que las herramientas, a diferencia de los textiles, no eran objetos de deseo, dejaron sus mercancías detrás de altos mostradores en cajas empolvadas, lejos de la vista de consumidores curiosos.

El Palacio de Hierro fue la versión mexicana de la tienda departamental que revolucionó el comercio al menudeo en Europa y Norteamérica durante las últimas décadas del siglo XIX. Las tiendas departamentales surgieron de aquellos sobrios almacenes durante un periodo de crecimiento industrial acelerado, dando como resultado la producción masiva de textiles, que respondían a una gran demanda. Esta producción masiva “requería un sistema de comercio al menudo mucho más eficiente y mucho más expansivo de lo que podía ofrecer cualquier tendero pequeño” (Miller 1981: 19-35). Las primeras tiendas departamentales, “Le Bon Marché” y “Macy’s”, se crearon casi simultáneamente en París y Nueva York durante los años setenta del siglo XIX. Como en Francia y los Estados Unidos, las primeras tiendas departamentales mexicanas vendían textiles a una clientela de clase media y alta que practicaba, como lo dice William Beezley, parafraseando a Thorstein Veblen, “un consumo ostentoso [...] que [...] [demostraba] su riqueza y reputación personal, si no la de México” (Beezley 1994: 178), pero con una importante diferencia. Hasta 1900, más allá de sus aparadores y los periódicos, ellos no prestaron mucha atención a la mercadotecnia, hasta que las campañas publicitarias de Pugibet les abrieron los ojos a las posibilidades que ofrecía la publicidad (Morgan 1994: 152-154).

Como sabía Friederichs, la incipiente cultura de consumo le brindaba a su compañía una oportunidad como tienda departamental, pues ofre-

cía mercancías que podían exhibirse como cuchillería, herramientas y artículos del hogar. Roberto Boker & Cía. adquirió un almacén situado en la parte norte del centro de la ciudad, transacción que le permitió abrir espacios de exhibición a su tienda. Friederichs adquirió también carros y mulas para transportar sus mercancías del almacén a la tienda, e incluso estableció un servicio de entregas para sus clientes de la capital.³² En 1897, Friederichs y Lübeck dieron el paso decisivo hacia la construcción de una tienda departamental con la compra de una gran propiedad situada sólo a dos manzanas de la esquina suroeste del Zócalo, en una de las esquinas más bulliciosas del distrito de Plateros.³³

Pasaron tres años antes de que el Edificio Boker abriera sus puertas, diseñado por la empresa neoyorquina DeLemos & Cordes, la que también iba a diseñar la tienda Macy's en la ciudad de Nueva York. La construcción se inició en 1898 y duró 15 meses. Como el Edificio Boker literalmente se levantaba en cimientos de construcciones aztecas y españolas, en las excavaciones además de tierra y piedras se encontraron dos artefactos aztecas y un escudo de armas español, que los socios donaron a museos mexicanos.³⁴

El Edificio Boker, un palacio de aproximadamente 1.800 m², representaba un nuevo punto de partida para una ferretería. Construido a partir del modelo de las tiendas departamentales de Chicago y Nueva York, el edificio rivalizaba con el Palacio de Hierro, tanto en su atractivo como en la presentación de la mercancía. No es de sorprender que los Bökers lo llamaran el “elefante blanco”, nombre que hacía referencia al diseño *Art Nouveau* del edificio. Tres entradas llevaban a los clientes a un gran cubo de ventilación, en donde una enorme vitrina redonda, rodeada por un mostrador, exhibía las famosas cuchillerías Arbolito. Hacia las paredes, en el primer piso, los clientes podían encontrar artículos de cocina, lámparas y artículos de piel. Una escalera imponente (hecha de mármol importado exento de impuestos, debido a la colaboración del régimen de Díaz) los conducía al piso de arriba, bien iluminado por grandes ventanales. Desde ahí, una serie de escaleras más pequeñas llevaban al tercer piso. Cada piso tenía altos techos de 4 a 5 metros de altura. El segundo piso albergaba muebles y accesorios de oficina y objetos de arte, mientras que los carrua-

32 Folder “Geschäftsgeschichte”, AB, FM, f. 5.

33 Lübeck, “Relación”, AB, FM, ff. 3-5; Rees (1961: 68).

34 Lübeck, “Relación”, AB, FM, ff. 5-6; “Edificio Boker”, AB, FE.

jes y la maquinaria agrícola se exhibían en el tercer piso. Para transportar las mercancías pesadas a los pisos más elevados, Friederichs había instalado un elevador, uno de los primeros de su clase en México.³⁵

De manera sorprendente, la compañía había dejado atrás el conservadurismo del comerciante regio alemán y había adoptado las estrategias de consumo francesas y norteamericanas. Si los clientes buscaban la famosa cuchillería, muchas otras mercancías habrían de seducirlos antes de llegar al centro de la planta baja. De manera predecible, el edificio fue aclamado por la élite porfiriana. Sin embargo, no todos aplaudieron la arquitectura del Edificio Boker, la cual ofendía las sensibilidades tanto de los tradicionalistas como de los nacionalistas. Por ejemplo, Nicolás Mariscal, un reconocido arquitecto mexicano, señaló que el edificio era un “bombo comercial” y criticó el sincretismo estilístico de los edificios americanos (Rodríguez Prampolini 1964: 119).

La inauguración del Edificio Boker, con una costosa ceremonia que incluyó el consumo de casi quinientas botellas de champán, llevó a la compañía a la cúspide de su apogeo.³⁶ Robert Böker y sus socios habían colocado a su compañía en la posición de poder sacar provecho de la *Belle Époque* mexicana. Mientras que la inversión de una modesta suma de veinte mil pesos en oro en un pequeño almacén no hubiera permitido a nadie imaginarlo, la formación de Holder, Boker & Cía., el 1 de noviembre de 1865, había marcado el nacimiento del almacén de más rápido crecimiento en México. Las principales razones de su éxito eran sus relaciones comerciales internacionales, su flexibilidad para enfrentar los cambios políticos y una visión de largo alcance que aseguraba futuros éxitos con ganancias de corto plazo.³⁷ La construcción del grandioso edificio le dio a la Casa Boker la suficiente presencia, para que Friederichs decidiera experimentar con la utilización de una propaganda agresiva con el propósito de extender el círculo de sus clientes. A principios de la primera década del siglo XIX, la Casa Boker publicó el panfleto mensual llamado el *Anunciador Boker*, un catálogo seriado que envió a los clientes de la compañía en toda la república.³⁸ Asimismo, publicó en español e inglés un hermoso catálogo de más de mil páginas, encuadernado en piel, y un calendario que remitió a sus clientes

35 *Deutsche Zeitung von Mexico* (México, D.F.), 7 de julio de 1900.

36 “Pormenor de los gastos [...]”, AB, FE, exp. “Einweihung des Hauses”.

37 Franz Böker: “Schicksal von Kapital und Arbeit”, AB, FM, f. 2.

38 Lübeck, “Relación”, AB, FM, 2-4; *Anunciador Boker*, octubre de 1905, en Wangenheim a Bülow, México, D.F., 6 de diciembre de 1905, BAB, AA, R 12.299, ff. 5-6.

más importantes durante la época de Navidad.³⁹ No obstante, había claros límites para el crecimiento del llamado “Sears of Mexico”. A diferencia del auténtico Sears, la Casa Boker no podía vender por órdenes de correo en un país en el que los clientes preferían comprar personalmente y los envíos de mercancías resultaban costosos. La mayoría de los mexicanos no podían comprar mercancías como los costosos cuchillos Arbolito, y la Casa Boker tuvo que restringirse a un círculo de clientes relativamente pequeño. Mientras los Estados Unidos se convertían en la tierra del deseo, en donde el consumo desmedido anunciaba la llegada de la prosperidad de las masas de la clase media, México siguió siendo una tierra de necesidades para la mayoría de sus habitantes. Además, este gigante del comercio de ferretería parecía un enano cuando se comparaba con las tiendas departamentales francesas —empresas muy superiores a la Casa Boker en capitalización, en poder político y en vínculos con la industria nacional. Mientras que el Palacio de Hierro empleaba a 1.600 trabajadores, incluyendo a las costureras, la Casa Boker nunca tuvo más de 170 empleados en su nómina. A diferencia del Palacio de Hierro, la Casa Boker no había invertido en la manufactura. De manera más pesada —y una cuestión que preocuparía mucho a los sucesores de Friederichs— el edificio había costado demasiado dinero para una empresa del tamaño como la Casa Boker. No sólo la compañía, capitalizada en solamente un poco más de dos millones de pesos, era mucho más pequeña que las tiendas departamentales francesas, también tenía un inventario mucho más costoso y su rotación de mercancías no superaba un máximo de 1,5 veces al año (Bunker 2006: 166-224).

5. Epílogo

Este artículo ha examinado el crecimiento de la Casa Boker en la ciudad de México a finales del siglo XIX. Comerciantes como Robert Böker llegaron al México postcolonial durante el siglo XIX y desempeñaron un papel importante en el proceso de modernización, que empezó a vitalizarse cuando la revolución industrial estaba en su apogeo en países como Francia, Alemania y los Estados Unidos. Junto a tiendas de ropa propiedad de franceses, como el Palacio de Hierro y el Puerto de Liverpool, la Casa Boker se

39 Lübeck, “Relación”, AB, FM, f. 4; *Catálogo/Catalog Roberto Boker y Cía.*, AB, Fondo Catálogos.

convirtió en uno de los más famosos establecimientos comerciales en la ciudad de México, particularmente después de la construcción del Edificio Boker. Debido al monopolio francés en las ventas de ropa y la renuencia de los Bökers a alimentar la emergente cultura del consumo de la época, la Casa Boker nunca igualó a las tiendas departamentales americanas como Macy's y Sears, Roebuck & Co. No obstante, el Edificio Boker y la empresa que lo dirigía se convirtieron en uno de los íconos de la colonia alemana en la ciudad de México, una diáspora relativamente pequeña, dominada por comerciantes y profesionales que eran leales tanto al dictador mexicano Porfirio Díaz como al emperador alemán Guillermo II. Conforme esta colonia fundó una escuela y se convirtió en anfitriona de instituciones deportivas y sociales, y conforme la época del imperialismo enfrentaba cada vez más a los grandes poderes europeos, progresivamente se fue aislando tanto de la sociedad mexicana como de otras colonias extranjeras. Este panorama fue el escenario al que tuvieron que adaptarse la primera generación de los Bökers y sus socios más importantes Rudolf von Lübeck y Carl Friederichs. Aún cuando estos empresarios sólo se pensaron como residentes temporales en México, sus decisiones comerciales –y particularmente el importante papel que desempeñaron tanto en la distribución de productos americanos como en la construcción de una costosa tienda departamental– reflejaron las condiciones internas del país.

Este análisis ha demostrado que la Casa Boker tuvo éxito debido a la adopción de una estrategia empresarial transnacional. Al deslindarse de una ética de comerciante regio, Friederichs adoptó las nociones del capitalismo comercial de Estados Unidos. El compromiso de los socios con las comunidades americanas y británicas, y (en el caso de Friederichs) con la comunidad francesa, la promoción de productos hechos en Estados Unidos y la aceptación de los métodos americanos y franceses de mercadeo y distribución mostraron que nuestros comerciantes en cuestión consideraban el nacionalismo económico como incompatible con el éxito comercial. Ciertamente, todos los socios regresaron a vivir a Alemania, y criaron a sus hijos como alemanes. Pero en cuanto a su empresa, los comerciantes extranjeros en el México de finales del siglo XIX no pensaban prioritariamente en términos nacionalistas. Los empresarios hacían una distinción entre su vida de negocios, que compartían con un grupo de líderes empresariales mexicanos y extranjeros, con quienes trabajaban en cooperación, y su vida privada, en un enclave étnico segregado. Para 1900, ya no quedaba duda alguna de que los hermanos Böker y Friederichs se habían adaptado a su ambiente.

Finalmente, este negocio de importación alemán tuvo que enfrentar limitaciones culturales y económicas importantes, que impidieron su crecimiento en momentos difíciles para cualquier comerciante extranjero, es decir, en los albores del nuevo siglo. Aunque Friederichs luchó exitosamente contra la ética del comerciante regio, la aversión de los Bökers hacia la cultura del consumo no había desaparecido, y los problemas de flujo de efectivo causados por la construcción del Edificio Boker ya no volvieron a cautivar a ninguna otra generación que hubiera llegado a la idea de emular al Palacio de Hierro. De manera más significativa, los propietarios de la Casa Boker ni siquiera podían pensar en desafiar al monopolio francés en la venta de ropa y textiles –artículos indispensables, junto con la joyería y los productos de lujo, para el éxito de una tienda departamental. A pesar de su atractivo, la Casa Boker continuó siendo principalmente una tienda especializada para clientes masculinos y no creó mundos de ensoñación como el verdadero Sears, Roebuck & Co., o incluso el Palacio de Hierro. La adversidad que llegó con el siglo xx dejaría a la Casa Boker luchando por su supervivencia, y a sus propietarios en la vorágine de la Revolución mexicana y la Primera Guerra Mundial (Buchenau 2006: 313-337).

Siglas de archivos, periódicos y entrevistas

AB	Archivo Boker S.A. de C.V. (México, D.F.).
AB, FM	Archivo Boker S.A. de C.V. (México, D.F.), Fondo Memorias.
AB, FFLB	Archivo Boker S.A. de C.V. (México, D.F.), Fondo Franz y Luise Boker.
AB, FE	Archivo Boker S.A. de C.V. (México, D.F.), Fondo Edificios.
AC	Archivo CONDUMEX (México, D.F.).
AGN	Archivo General de la Nación (México, D.F.).
AGNot	Archivo General de Notarías (México, D.F.).
AHSRE	Archivo Histórico de la Secretaría de Relaciones Exteriores (México, D.F.).
AMR	Archivo Matías Romero, Banco de México (México, D.F.).
BAB, AA	Bundesarchiv Berlin, Auswärtiges Amt, Handelspolitische Abteilung (Berlin, Alemania).
NA	National Archives (Washington, D.C.), Microfilms, Department of State, Consular Despatches, Mexico City, RG 59.
<i>Anunciador Boker</i> (Buffalo, N.Y., y México, D.F.), 1901-1906.	
<i>Deutsche Zeitung von Mexico</i> (México, D.F.).	
Entrevista a Buchenau, Gabriele (Warleberg, Alemania), 2 de junio de 1992.	

Bibliografía

- BAUER, Arnold J. (2001): *Goods, Power, History. Latin America's Material Culture* Cambridge: Cambridge University Press.
- BEEZLEY, William H. (1994): "The Porfirian Smart Set Anticipates Thorstein Veblen in Guadalajara". En: Beezley, William H./Martin, Cheryl English/French, William E. (coords.): *Rituals of Rule, Rituals of Resistance: Public Celebrations and Popular Culture in Mexico*. Wilmington: Scholarly Resources, pp. 173-190.
- BEEZLEY, William H./MARTIN, Cheryl English/FRENCH, William E. (coords.) (1994): *Rituals of Rule, Rituals of Resistance: Public Celebrations and Popular Culture in Mexico*. Wilmington: Scholarly Resources.
- BERNECKER, Walther L. (1988): *Die Handelskonquistadoren. Europäische Interessen und mexikanischer Staat im 19. Jahrhundert*. Stuttgart: Steiner.
- BUCHENAU, Jürgen (2004): *Tools of Progress. A German Merchant Family in Mexico City, 1865-Present*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- (2006): "Estrategias de una ferretería alemana en México: la 'Casa Boker' frente a medio siglo de crisis global y nacional, 1900-1948". En: Kuntz Ficker, Sandra/Pietschmann, Horst (coords.): *México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)*. México, D.F.: El Colegio de México, pp. 311-337.
- (2007): "Auge y declive de una diáspora: la Colonia alemana en la Ciudad de México". En: <www.istor.cide.edu/archivos/num_30/dossier4.pdf> (09.11.2009), pp. 71-98.
- BUNKER, Steven B. (2006): "Creating Mexican Consumer Culture in the Age of Porfirio Díaz, 1876-1911". Tesis doctoral. Fort Worth: Texas Christian University.
- (2012): *Creating Mexican Consumer Culture in the Age of Porfirio Díaz*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- CASA BOKER (2000): "Un comercio moderno con sabor nostálgico. Un siglo de inagotables formas arquitectónicas: Edificio de Casa Boker". En: *Ferretecnic*, 38, pp. 3-6.
- CHAMBERS GOOCH [Iglehart], Fanny (1887): *Face to Face with the Mexicans*. New York: Fords, Howard, & Hulbert.
- DANE, Hendrik (1971): *Die wirtschaftlichen Beziehungen Deutschlands zu Mexiko und Mittelamerika im 19. Jahrhundert*. Köln: Böhlau.
- FRÖSCHLE, Hartmut (coord.) (1979): *Die Deutschen in Lateinamerika. Schicksal und Leistung*. Tübingen: Erdmann.
- HART, John M. (1997): *Revolutionary Mexico. The Coming and Process of the Mexican Revolution*. Berkeley: University of California Press.
- ITURBIDE, Eduardo (1941): *Mi paso por la vida*. México, D.F.: Editorial Cultura.
- KATZ, Friedrich (1964): *Deutschland, Díaz und die mexikanische Revolution. Die deutsche Politik in Mexiko 1870-1920*. Berlin: VEB Deutscher Verlag der Wissenschaften.
- KOLLONITZ, Paula von (1867): *Eine Reise nach Mexiko im Jahre 1864*. Wien: Carl Gerold.
- KUNTZ FICKER, Sandra/PIETSCHMANN Horst (coords.) (2006): *México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)*. México, D.F.: El Colegio de México.
- LEAR, John (2001): *Workers, Neighbors, and Citizens. The Revolution in Mexico City*. Lincoln: University of Nebraska Press.

- LIEHR, Reinhard/TORRES BAUTISTA, Mariano E. (1998): "Las *Free-Standing Companies* británicas en el México del porfiriato, 1884-1911". En: *Historia Mexicana*, 187, pp. 605-653.
- MARICHAL, Carlos (1986): "Foreign Predominance among Overseas Traders in Nineteenth-Century Latin America. A Comment". En: *Latin American Research Review*, 21, 3, pp. 145-50.
- (1997): "Avances recientes en la historia de las grandes empresas y su importancia para la historia económica de México". En: Marichal, Carlos/Cerutti, Mario (coords.): *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*. Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León, pp. 9-38.
- MARICHAL, Carlos/CERUTTI, Mario (coords.) (1997): *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*. Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- MASSEY-GILBERT (1903): *The Massey-Gilbert Blue Book of Mexico for 1903*. México, D.F.: Massey-Gilbert.
- MENTZ, Brígida von, et al. (1982): *Los pioneros del imperialismo alemán en México*. México, D.F.: CIESAS.
- MEYER, Jean (1974): "Les Français au Mexique au XIX^{ème} siècle". En: *Cahiers des Amériques Latines*, 9/10, pp. 43-86.
- MILLER, Michael B. (1981): *The Bon Marché. Bourgeois Culture and the Department Store, 1869-1920*. Princeton: Princeton University Press.
- MILLER, Robert R. (1962): "Herman Sturm. Hoosier Secret Agent for Mexico". En: *Indiana Magazine of History*, 58, pp. 1-15.
- MORALES DÍAZ, Carlos (1971): *¿Quién es quién en la nomenclatura de la Ciudad de México?* México, D.F.: B. Costa-Amic.
- MORENO, Julio E. (2003): *Yankee Don't Go Home! Mexican Nationalism, American Business Culture, and the Shaping of Modern Mexico, 1920-1950*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- MORGAN, Tony (1994): "Proletarians, Politicos, and Patriarchs: The Use and Abuse of Cultural Customs in the Early Industrialization of Mexico City, 1880-1910". En: Beezley, William H./Martin, Cheryl English/French, William E. (coords.): *Rituals of Rule, Rituals of Resistance: Public Celebrations and Popular Culture in Mexico*. Wilmington: Scholarly Resources, pp. 151-171.
- OESTE DE BOPP, Marianne (1979): "Die Deutschen in Mexico". En: Fröschle, Hartmut (coord.): *Die Deutschen in Lateinamerika. Schicksal und Leistung*. Tübingen: Erdmann, pp. 475-564.
- PFERDEKAMP, Wilhelm (1958): *Auf Humboldts Spuren. Deutsche im jungen Mexiko*. München: Max Hueber.
- POINSETT, Joel R. ([1824] 1969): *Notes on Mexico, Made in the Autumn of 1822. Accompanied by an Historical Sketch of the Revolution, and Translations of Official Reports on the Present State of that Country*. New York: F. Praeger.
- PROCURADURÍA FEDERAL DEL CONSUMIDOR (2000): *México, ¿quieres tomarte una foto conmigo? Cien años de consumo*. México, D.F.: Procuraduría Federal del Consumidor.
- REES, Wilhelm (1961): *Robert Böker und seine Vorfahren als Wirtschaftler und Kommunalpolitiker*. Remscheid: Stadtarchiv Remscheid.

- RIDINGS, Eugene W. (1985): "Foreign Predominance among Overseas Traders in Nineteenth-Century Latin America". En: *Latin American Research Review*, 20, 2, pp. 3-29.
- RIGUZZI, Paolo (1988): "México próspero. Las dimensiones de la imagen nacional en el porfiriato". En: *Historias*, 20, pp. 137-157.
- RODRÍGUEZ PRAMPOLINI, Ida (1964): *La crítica de arte en México en el siglo XIX*. 3 vols., vol. 1. México, D.F.: UNAM.
- SALAZAR SILVA, E. (1937): *Las colonias extranjeras en México*. México, D.F.: E. Salazar Silva.
- SARTORIUS, Carl C. (1858): *Mexico: Landscapes and Popular Sketches*. London: Trübner.
- SHELL, William Jr. (2001): *Integral Outsiders. The American Colony in Mexico City, 1876-1911*. Wilmington: Scholarly Resources.

Empresas familiares porfirianas de la industria textil de Puebla en el mercado nacional y el atlántico, 1877-1895

Reinhard Liehr/Mayra Gabriela Toxqui

1. Introducción

El presente artículo se propone investigar el papel de la empresa familiar de propiedad y administración por miembros de familia como el tipo más frecuente en la industria textil de los estados de Puebla y Tlaxcala en el siglo XIX y sobre todo en el Porfiriato. Compara los estudios de la historia de la familia y de las empresas sobre México con investigaciones propias, tomando como ejemplo a una familia mercantil e industrial de la ciudad de Puebla, la de Matienzo y Torres.¹

La empresa familiar era el tipo empresarial más frecuente en la primera industrialización de Europa y los Estados Unidos de América. Predomina también en la historia y en la actualidad de las economías de América Latina y Asia Oriental en los sectores de las industrias fabriles, sobre todo la textil, así como en el comercio, la banca y otros servicios. Investigaciones recientes ya no la califican tanto con rasgos negativos, es decir, como anacrónica, paternalista, retrasada en su tecnología y organización y débil en su capacidad financiera, adquisitiva y distributiva. Por el contrario, dan más énfasis al hecho de que las empresas de propiedad y administración familiares fueron exitosas y hasta la tercera revolución industrial continúan al lado de las grandes corporaciones importantes por su capital y tecnología y administradas por gerentes, como las describe Chandler (Chandler/Armatori/Hikino 1997: 50-56, 80-101; Chandler 1977). En los siglos XVIII y XIX la empresa familiar servía para compensar la debilidad de las instituciones públicas, muchas veces para enfrentar la inseguridad y la desinformación, así como para encargarse del papel del sector financiero que estaba poco

¹ Véanse sobre la misma familia y sus empresas los dos estudios anteriores de Liehr (1996; 1998). Agradecemos a la Fritz Thyssen-Stiftung la ayuda financiera en este proyecto de investigación y a Isabel Galaor la corrección del presente texto.

desarrollado y no ofrecía créditos bancarios suficientes. La empresa familiar respondía con éxito a estos riesgos, gracias a sus redes de comunicación basadas en la familia, el parentesco y el propio grupo étnico, cuyos miembros reconocían un código moral que generaba confianza y proporcionaba la información necesaria para reducir los costos de transacción en los negocios (Colli 2003; Dávila/Miller 1999: 13-16; *The Economist*, 06.11.2004: 73-75).

Hasta la primera e incluso la segunda revolución industrial, la familia empresarial de la clase media y también la alta de Europa y América Latina abarcaba como grupo básico de solidaridad la familia extensa trigeracional. Comprendía al empresario mismo, a su esposa, a sus hijos y a todos los miembros de las familias de los progenitores no sólo de él, sino también de ella (Adler Lomnitz/Pérez Lizaur 1987: 125-127). Hubo que conciliar los intereses de la familia con los de la empresa, hasta deliberar en la designación de los compadres, siempre que se arreglaba un matrimonio, un bautizo o un entierro, se organizaba la educación de los hijos y se guardaban los rituales de la familia y el código moral sancionado por la Iglesia católica y las tradiciones familiares. Incluso hoy, la familia empresarial mexicana y latinoamericana no corresponde al modelo de la familia nuclear de dos generaciones. Después de la independencia en México, las empresas familiares y sus dueños se movían dentro de las instituciones del Estado-nación naciente con sus derechos de propiedad y su derecho mercantil heredados de tradiciones romanas, hispanas y mediterráneas. Las instituciones de la familia, de la Iglesia católica y del Estado formaban la esfera de protección tradicional cotidiana, con la cual el empresario y los miembros de su familia contestaban a las presiones de las modernizaciones y cambios políticos, sociales y económicos, sobre todo durante el Porfiriato y la Revolución.

Las investigaciones sobre la historia de la familia en México se han concentrado de manera creciente sobre aspectos diferentes de este campo en el siglo XIX y las primeras décadas del XX. Además, fueron publicados como libros estudios sobre familias empresariales y empresas familiares. Sin embargo, sólo algunos de ellos se basan en informaciones obtenidas de archivos familiares y empresariales y también de entrevistas, como los libros ejemplares de Adler Lomnitz/Pérez Lizaur (1987), Walker (1986) y Buchenau (2004), así como los estudios de Harris (1975), Wasserman (1984; 1993), Collado (1987), Cerutti/Barragán (1993), Torres Bautista (1994), y Cerutti et al. (1999). Durante el régimen del Partido Revolucionario Institucional y sus antecesores (1929-2000), la mayoría de las empresas en México no estuvo dispuesta a entregar y depositar sus archi-

vos empresariales y familiares en instituciones estatales. Por lo tanto, en México muchos historiadores de la historia de empresas dependían sólo de archivos públicos, sobre todo notariales, y en muchos casos no mantenían relaciones personales con las familias y empresas que investigaban.² Además, existía una desconfianza creciente entre familias empresariales e historiadores, incluso también en Puebla, donde los últimos enfocaron sus temas sobre los conflictos laborales y las tensiones de clase dentro de las empresas (Gamboa Ojeda 2001; Gómez Álvarez 1989; Gutiérrez Álvarez 2000). Sin embargo, desde más o menos un decenio los estudios sobre la historia de empresas, incluso las familiares, se han profesionalizado significativamente y con resultados admirables.³

Algunos empresarios de la ciudad de México y también de la de Puebla —como ocurrió en otras capitales del mundo hispano— encargaron y publicaron historias genealógicas de sus familias. Estas publicaciones privadas nos dan informaciones detalladas sobre el matrimonio, el nacimiento y el bautizo, así como la muerte y el entierro de miembros de las familias, sin embargo, nos ofrecen pocas notas sobre las empresas y los negocios familiares (Conde y Díaz-Rubín/Sánchez Ruiz 1994).

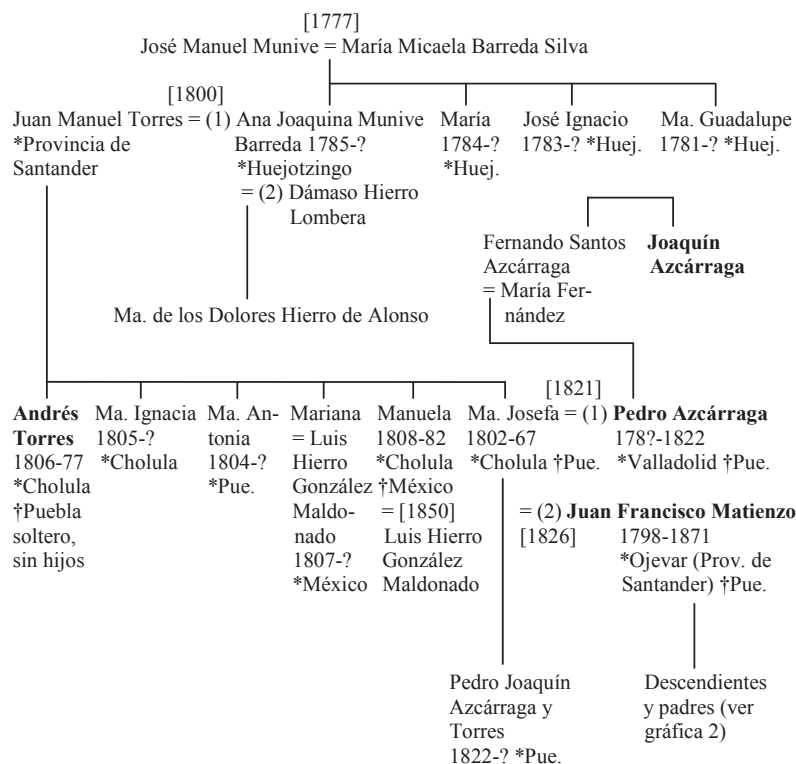
2. Origen y surgimiento de la empresa

Andrés Torres Munive (1806-1877), quien perteneció a la primera generación, fue el empresario más importante y el fundador del grupo de empresas de la familia Matienzo Torres en el siglo XIX. Continuó la casa mercantil que fue establecida por sus dos cuñados peninsulares, originarios del norte de España, Pedro Azcárraga y Juan Francisco Matienzo (véase la genealogía en la gráfica 1). Pedro Azcárraga había ganado su experiencia mercantil en una pequeña tienda textil en Puebla, que pertenecía a su tío Joaquín, también inmigrante peninsular.

2 Pej., Cardoso (1978); Gamboa Ojeda (1985); Gamboa Ojeda et al. 2000); Gamboa Ojeda/Estrada (1986); Aguirre Anaya (1987); Huerta (1993); Lau Jaiven (2005); Pérez-Rayón Elizundia (1995); Romero Ibarra (1998); Valerio Ulloa (2002); Meyer/Salazar (2003); Trujillo Bolio/Contreras Valdez (2003); Herrero B. (2004); Rodríguez López (2005) y Aguilar Aguilar/Frías Sarmiento (2009).

3 Véanse sobre todo Ludlow/Vázquez Semadeni (2010); Marichal/Cerutti (1997); Cerutti et al. (2010); Pozas 2006; Basave Kunhardt/Hernández Romo 2007, así como la monografía de Pureco Ornelas (2010).

Gráfica 1: Genealogía Azcárraga-Torres-Matienzo



Nota: Los nombres marcados en **negrilla** son empresarios importantes de la familia, activos como comerciantes en el ramo textil y/o fabricantes de hilados y tejidos en Puebla. La genealogía se concentra en estos empresarios y por esta razón no es completa.

Fuentes: Testamento de Andrés Torres, Puebla, 2 de enero de 1877, AGNP, notaría 9, Ángel Genaro Figueroa, pp. 4-6; Testamento de Pedro Azcárraga, Puebla, 19 de abril de 1822, AGNP, notaría 5, Ignacio Reyes Mendizaval y Pliego, sin foliación; Padrón del cuartel 1.º menor del 3.º mayor, Puebla, 14 de julio de 1830, Archivo General del Ayuntamiento de Puebla (en adelante AAP), Expedientes sobre Padrones de Estadística 1830, vol. 140, exp. 1447, fol. 48r.-48v.; Recibo de derechos pagados por Dámaso Hierro Lombera por su Hacienda San José Zacatepec (Huexotzingo), Puebla, 3 de septiembre de 1834, AEMS, Exp. Matienzo 1806-1859 (cajón blanco), carpeta 1830-1835; AGNM, Galería 1, Genealogía, JTI, rollos de microfilm del Sagrario Metropolitano, Puebla, Pue., Matrimonios, vols. 39-40 (1820-1829), así como Defunciones, vols. 26 (1820-1824) y 36-38 (1866-1883). Además, <gw5.geneanet.org/sanchiz>. Agradezco al Dr. Javier Sánchez Ruiz (IIH-UNAM) por haberme concedido acceso a este archivo genealógico.

Desde 1817, su tío lo había admitido como socio y gerente, es decir, copropietario y director de la compañía. La pequeña tienda textil se encontraba en la calle de los Mercaderes (hoy 2 Norte 1-200), sólo a una cuadra al norte de la plaza central o zócalo. Cuando en 1822, después de un accidente, don Pedro repentinamente murió, dejó a su hijo todavía no nacido un capital de unos 16.000 a 17.000 pesos. Este pequeño capital lamentablemente resultó consistir en su mayor parte de créditos incobrables.⁴ Andrés Torres, hermano menor de María Josefa, la esposa de don Pedro, probablemente pasó algunos años de aprendizaje en la casa mercantil de su primer cuñado. Después de la muerte de don Pedro, el segundo cuñado de Torres, Juan Francisco Matienzo, que se había casado con la viuda de don Pedro, continuó con la pequeña tienda textil como gerente desde 1824 hasta 1829. Juan Francisco Matienzo había formado una compañía con su esposa, que era la albacea y depositaria del capital invertido en la tienda que don Pedro había dejado a su hijo.⁵ Sin embargo, por dedicarse más a su familia y luego también a su hacienda, San Bartolomé Zapotecas en el municipio de San Pedro Cholula, no había logrado reducir la larga lista de créditos incobrables de la empresa. Por esta razón, en enero de 1829 el joven y enérgico Andrés Torres, su cuñado, lo había reemplazado como gerente y socio de la empresa mercantil familiar, que poco tiempo después se mudaba a la casa número 7 de la calle de la Carnicería, también sólo a una cuadra del zócalo (hoy 2 Oriente 7-11).⁶ Torres, como sus dos cuñados peninsulares antes de él, era predominantemente comerciante textilero. Importaba ropa y textiles lujosos, para venderlos a las élites y clases

4 Testamento de Pedro Azcárraga, Puebla, 4 de junio de 1822, Archivo General de Notarías de Puebla (en adelante AGNP), notaría 5, Ignacio Reyes Mendizábal y Pliego (sin foliación); además, Juan Francisco Matienzo, Historia y liquidación comprobada de la Testamentaría de Dn. Pedro Azcárraga que a nombre de la señora difunta albacea Da. María Josefa Torres presenta [...], febrero de 1871, Archivo Familia Matienzo (en adelante AFM), caja 2, carpeta Varios documentos.

5 Testamento de Juan Francisco Matienzo, Puebla, 19 de agosto de 1871, así como Testamento de Josefa Torres y Munive, Puebla, 24 de enero de 1867. AFM, caja 3, carpeta Autos de las Testamentarías del Sr. Dn. Juan Francisco Matienzo y de la Sra. Ma. Josefa de Matienzo, fols. 1r.-6v.

6 Balance de la Casa que tuvo a su cargo Juan Francisco Matienzo, y entrega a dn. Andrés Torres. Puebla, 19 de enero de 1829, AFM, caja 2, carpeta Varios documentos. Véase también Padrón del cuartel 1.º menor del 3.º mayor, Puebla, 14 de julio de 1830, AAP, Expedientes sobre Padrones de Estadística 1830, vol. 140, exp. 1447, fol. 48r.-48v. Parte de un mapa incluyendo el casco de la hacienda San Bartolomé Zapotecas de 1788 fue publicado por Nickel (1996: 228).

medias, así como algodón de la costa veracruzana y yucateca y ya también del sur de Estados Unidos, para surtir a la industria textil de la ciudad y su valle. Exportaba mantas y otros productos textiles menos elaborados de Puebla al valle, a las regiones vecinas, así como a las zonas mineras del centro y del norte de México. Encontramos después que la pequeña tienda textil se había transformado, paulatinamente, en un grupo de empresas, que consistía sobre todo en dos fábricas modernas de hilados y tejidos de tamaño mediano (Amatlán en Puebla y La Beneficencia por el otro lado del río Atoyac, en la vecina ciudad de Cholula), así como de varias pequeñas manufacturas tradicionales de tejidos de algodón en Puebla.⁷

La red mercantil de la empresa comercial y productora textil Azcárraga-Matienzo-Torres abarcaba al gerente del grupo de compañías, como patriarca tanto de la empresa como de la familia; además, a los miembros peninsulares y criollos de la familia extensa trigeracional y a los familiares más lejanos. A la familia extensa de Torres pertenecían los miembros de las familias de sus padres, de sus abuelos y los de su hermana, dos veces casada, incluyendo a los hijos, hijas y yernos. En caso necesario, Torres hizo encargos delicados que suponían confianza, como cobrar deudas pendientes de clientes morosos, a miembros de la familia extensa. En este contexto debemos destacar, que la familia extensa lo era todavía más al incluir a los compadrazgos. La red mercantil abarcaba también a los empleados de la empresa, tanto a los dependientes que trabajaban con Torres en la administración central como a los gerentes que dirigían las filiales. A partir de 1851 le ayudaba en la oficina central Juan Domingo Matienzo y Torres, su sobrino menor que ingresó como aprendiz y poco a poco fue tomando la responsabilidad de más secciones, hasta que, a partir de enero de 1877, como heredero principal asumió la dirección del grupo de empresas y de la familia. El sobrino mayor de Torres, Pedro Joaquín Azcárraga y Torres, años atrás nunca había demostrado interés por la empresa y aparentemente era menos apto para los negocios.⁸ Otros miembros de la red mercantil del grupo de compañías fueron los comisionistas, entre ellos parientes y amigos íntimos, todos por lo regular del mismo grupo étnico dominante, es decir, del criollo-mexicano. Debemos mencionar que

7 Archivo Emilio Maurer Sucesores, Atlixco (en adelante AEMS), Matienzo, Inventario.

8 Cuando en 1867 murió su madre, Pedro Joaquín, de 43 años de edad, casado y de profesión comerciante, aunque aparentemente poco exitoso, todavía vivía en la casa de ella. AFM, caja 3, carpeta Autos de las Testamentarias del Sr. Dn. Juan Fran[cis]co Matienzo y de la Sra. Ma. Josefa de Matienzo, fol. 7r.

habían pertenecido a la red bajo la gerencia del peninsular Pedro Azcárraga varios peninsulares que fueron sustituidos -bajo la dirección tanto de Juan Francisco Matienzo, también peninsular, como del mexicano Andrés Torres- por comerciantes inmigrados de Europa occidental.

Hay que destacar que después de la independencia y la expulsión de los españoles, entre ellos muchos comerciantes,⁹ Juan Francisco Matienzo no pudo mantener las antiguas relaciones de comisión con casas de comercio en las plazas importantes del mundo atlántico, es decir, con La Habana (Pedro de Bustamante) y Cádiz (Puente, Hermano y Cía.), las cuales Pedro Azcárraga había establecido.¹⁰ Sin embargo, Juan Francisco fue capaz de comenzar a establecer nuevas relaciones de comisión con comerciantes inmigrados de Europa occidental, sobre todo en las plazas de Xalapa y Veracruz (Robert Heaven y Cía., más una firma mexicana), así como en el centro distribuidor más importante, la capital de México. Como Pedro Azcárraga, Juan Francisco vendía los productos industriales y agrarios de la ciudad de Puebla y su región, sobre todo harina de trigo y mantas. Al igual que don Pedro, Juan Francisco recibía en comisión telas y ropa europeas de alta calidad y artículos de mercería lujosos, para venderlos entre las clases medias y altas de la ciudad y su valle, así como de algunas regiones vecinas. Por encargo de Robert Heaven y Cía., de Xalapa, Juan Francisco servía como su comisionista y eslabón poblano, para pagar el flete a los arrieros y la alcabala a los oficiales de la aduana en todos los transportes, organizados por ellos entre el puerto de Veracruz y la ciudad de México, incluso en muchos transportes para la Mexican Mining Company Ltd., de Londres.¹¹

Torres, como anteriormente Juan Francisco Matienzo, dependía fuertemente de las grandes casas de importación y exportación de la ciudad de México, por lo general con sucursal en el puerto de Veracruz (Liehr 1996: 126-128). Sin embargo, después de la expulsión de los españoles, éstas se encontraban, de manera aplastante, en manos de comerciantes extranjeros recién inmigrados de Europa occidental, sobre todo de Gran Bretaña,

9 Leticia Gamboa Ojeda y Emilio Maceda (2003: 390) mencionan entre los no expulsados de 1828 de la ciudad de Puebla a "Juan Francisco Matienzo, de 30 años de edad y 11 de residencia, casado con María Josefa Torres, con la que había procreado tres hijos".

10 AEMS, Matienzo 1806-1859 (cajón blanco), carpeta 1820-1829, correspondencia entre Azcárraga-Matienzo-Torres y Puente, Hermano y Cía., 1822-1826.

11 AEMS, Matienzo 1806-1859 (cajón blanco), carpeta 1820-1829 y carpeta 1820's.

Francia y Alemania. De las compras de textiles importados que Torres hizo en el mes de mayo de 1836 y también en los de mayo a diciembre de 1837, 73,9% y 58,5%, respectivamente, provinieron de casas importadoras extranjeras de Europa occidental. El resto de las compras provino de casas mexicanas, como la de Antonio Nieto, de él compró textiles importados por las sumas más altas de dinero. Entre las casas inmigradas aparecen muchos nombres conocidos de la historia mercantil de las primeras tres décadas del México independiente. Con el incremento de su capital, Torres ya no trabajó de comisionista de los importadores poderosos. Gracias a la fuerte competencia entre las casas importadoras, a partir de entonces pudo comprar estos textiles a cuenta propia con mayores riesgos y mayores posibilidades de ganancia, así como a plazos que alcanzaban, por lo general, los cuatro meses, para revenderlos en la ciudad de Puebla y su valle circunvecino. Torres mantenía relaciones mercantiles con comerciantes inmigrados, porque los consideraba eficientes, a pesar de que no tenía amistad con ellos. Además, debemos mencionar que él no hablaba ni escribía inglés, ni francés, ni alemán y que esta carencia de educación específica le limitaba en sus relaciones mercantiles.

Hay que señalar que Torres mantenía una íntima relación estratégica con el corredor José Antonio Suárez, uno de los propietarios de la compañía Suárez Hermanos, empresa que intermediaba en sus compras de textiles en la ciudad de México durante los años 1836 y 1837 (Liehr 1996: 126-128). A finales de la época colonial, los corredores fueron nombrados por los ayuntamientos y a partir del Código de Comercio de 1854, por el Ministerio de Fomento. Por tanto, eran sin excepción criollos y, posteriormente, mexicanos (Rodríguez de San Miguel 1991, II: 367-377; Herrera/Alvarado 1993: 182-183). La mencionada compañía Suárez Hermanos trabajaba para Torres no sólo en su función de corredor. Torres mantenía con José Antonio, uno de los hermanos Suárez, también una cuenta corriente sin réditos, para pagar sus cuentas y deudas en la capital de México. Manejaba esta cuenta por medio de libranzas, es decir, con ellas pagaba sus compras en la capital girándolas contra su cuenta u ordenaba a José Antonio entregar dinero al contado. De esta manera, José Antonio compró también para Torres vales devaluados del Gobierno central. La cuenta corriente con él tenía para Torres la misma función de la de un banco

mercantil nacional.¹² Además, los corredores en general eran informantes sumamente valiosos; en décadas posteriores, Andrés Torres mantenía también relaciones amigables y estratégicas con otro corredor de la ciudad de México y con otros dos de la ciudad de Puebla. Todos estos corredores eran mexicanos, es decir, paisanos suyos.

Por lo limitado del mercado regional, Andrés Torres no era tan sólo comerciante textilero, sino también comerciante y empresario en otros sectores de la economía poblana. Compraba y vendía -como sus dos cuñados peninsulares antecesores, aunque con mayor eficacia y en volúmenes superiores que ellos- los productos agrarios más importantes del valle: trigo, que mandaba a maquilar a su cuenta en los molinos de la ciudad, para exportar la harina, sobre todo, a los estados vecinos; maíz, para venderlo en grandes cantidades en la alhóndiga del Ayuntamiento; cerdos, que vendía a otros agricultores para engordarlos, para ser revendidos después a las tocinerías de la ciudad, que producían jabón y carne de cerdo y, finalmente, sebo para la fabricación de velas, que antes de la introducción de la luz de gas y la luz eléctrica tenían buen mercado en la ciudad y el valle. Las compras de trigo y maíz las pagaba al contado y, por lo general, varios meses antes de la cosecha, para que los hacendados pudieran financiar los altos costos del trabajo por medio de créditos de compra.¹³

Para asegurar sus ventas de maíz, buscó, como buen comerciante y estratega, nombramientos políticos de cargos en la administración local y regional: en la década de los treinta fue elegido regidor del Ayuntamiento de Puebla. En esta función fue encargado, en 1838, del control de la administración de la alhóndiga, es decir, del mercado municipal de granos (Cervantes Bello 1993: 645). El administrador de la alhóndiga, empleado público del Ayuntamiento y subordinado suyo, recibía de él una remuneración adicional por el manejo de sus ventas privadas de maíz.¹⁴ Los amigos políticos de Torres en el Ayuntamiento poblano le facilitaron de 1840 a 1852 el establecimiento y mantenimiento de una empresa en forma de

12 AEMS, Matienzo 1806-1859 (cajón blanco), carpeta 1837-1839, correspondencia entre José Antonio Suárez y Andrés Torres, 1837-1838.

13 AEMS, Matienzo, Leyes y Libretas de Cuentas 1839-1883 (cajón blanco), Diarios de Andrés Torres, 16 de mayo-4 de septiembre de 1838 y 12 de marzo-27 de junio de 1839.

14 Fue José María Morales. AEMS, Matienzo, Leyes y Libretas de Cuentas 1839-1883 (cajón blanco), Diario de Andrés Torres, 16 de mayo-4 de septiembre de 1838, salida del 26 mayo de 1838. También Liehr (1996: 116).

compañía que había fundado con otros socios, para organizar las corridas en la ciudad en una plaza de toros propia con licencia remunerada del Ayuntamiento.¹⁵ Gracias a sus relaciones personales con representantes de la política local y regional, Torres fue capaz de rentar para subarrendar varias casas de vecindad de propiedad de conventos o pueblos indígenas. Más tarde, favorecido por la Ley Lerdo de desamortización de 1856 las pudo comprar a precios ventajosos. Para terminar de redondear el negocio, podía amortizar las hipotecas sobre las casas a precios módicos porque, al igual que en la compra, las leyes le posibilitaron pagar con bonos devaluados del gobierno federal. Cuando murió en 1877, Torres, uno de los grandes beneficiarios de la desamortización en Puebla, había adquirido 21 casas urbanas con un valor de 113.190 pesos.¹⁶ Una amistad personal lo unía también con la acaudalada familia empresarial Furlong, de la cual dos miembros fueron gobernadores del estado de Puebla en 1830 y 1833 y otra vez en 1833-1834 y 1854.¹⁷

La compra de una hacienda cañera con un trapiche de panela en el sur del estado (San Francisco Ixcateopan, en el antiguo municipio de Acatlán), dirigida por un gerente, producía poca ganancia, por un lado, por los pagos a militares conservadores durante las guerras civiles de las décadas de los cuarenta y cincuenta y, por el otro, debido a las inversiones en las instalaciones técnicas de la finca. Con la muerte de Torres en 1877, su sucesor y heredero principal vendió la hacienda azucarera con beneficio, después de haber construido un sistema de canales con una caída de agua y una rueda importada de Gran Bretaña para un nuevo ingenio.¹⁸

15 Contrato de compañía para establecer una plaza de toros entre Andrés Torres y José Francisco Azcárate como administrador, Puebla, 1 de diciembre de 1840, AGNP, notaría 1, José Mariano Torres, vol. 1840, fols. 497r.-498v. Véase sobre las corridas de toro en Puebla Razo Lazcano (2000: 17-26, 29-35, 51-57). Razo Lazcano (2000: 17-18) menciona un primer contrato, el del 25 de agosto de 1840, entre Torres y Azcárate como administrador y, además, otros dos socios, quienes más tarde salieron de la compañía.

16 Proyecto de partición de bienes de la testamentaria de Andrés Torres, Puebla, 2 de enero de 1878, AGNP, notaría 9, Ángel Genaro Figueroa, núm. 15-1, fols. 1v.-2r. Además, Casas pertenecientes a la Testamentaria del S[en]or Andrés Torres, lista firmada por [el ingeniero Miguel J.] Espino, AFM, caja 2, carpeta Varios documentos. Véanse también Cervantes Bello (1993) y Bazant (1977: 57, 303-306, 326).

17 General Patricio Furlong (1830 y 1833) y General Cosme Furlong (1833-1834 y 1854), véase Cordero y Bernal (2002: 52-58).

18 AEMS, Matienzo 1869-1871 (cajón blanco), así como Matienzo 1872-1879 (cajón blanco), cartas recibidas de José Vargas (Ixcateopan).

Desde finales del siglo xvii hasta comienzos del Porfiriato (1876), tanto las exportaciones de la agricultura como el desarrollo demográfico de la ciudad de Puebla y su valle circunvecino se encontraban en un estancamiento de casi dos siglos (Thomson 2002: 71-72, 224-225). Además, las plazas vecinas de la ciudad de México, en el occidente, y del puerto de Veracruz (con Xalapa como ciudad residencial del puerto), en el oriente, estaban dominadas por casas importadoras y exportadoras extranjeras con sus redes mercantiles. En esta restringida situación geográfica, Andrés Torres concentraba sus negocios, más que sus antecesores en la gerencia de la empresa familiar, en el abasto de la industria textil poblana, sobre todo con algodón, y en la comercialización de los productos textiles manufacturados. Comenzó a trabajar como empresario estableciendo un sistema descentralizado de producción textil de *putting out* o *Verlag*, surtiendo algodón a hilanderas¹⁹ e hilaza a tejedores con telares tradicionales de mano propios,²⁰ cuyo producto en forma de mantas y otros tejidos comercializaba. Compraba, sobre todo de comerciantes importadores veracruzanos, algodón de las costas de los estados de Veracruz y Yucatán y, además, aunque excepcionalmente, del sur o *cotton south* de Estados Unidos. Recibía las importaciones de algodón de Estados Unidos siempre por medio de importadores, porque ni Torres ni su heredero principal y sobrino, por falta de educación específica, hablaban o escribían inglés. En 1848, Torres aparece como propietario de la mitad de la fábrica de Amatlán de Puebla, una moderna fábrica integrada con un departamento de hilados y pronto también con uno de tejidos, de la cual pudo comprar la otra mitad sólo unos años antes de su muerte.²¹ Más tarde, adquirió los edificios de la antigua fábrica de papel La Beneficencia en Cholula, que paulatinamente transformó también en una fábrica integrada de hilados y tejidos.²² Aunada a la producción de estas dos fábricas modernas, mandaba maquilar mantas en manufacturas con telares tradicionales de mano o las producía en manufacturas tradicionales propias como filiales. Manufacturas tradi-

19 AEMS, Matienzo, Leyes y Libretas de Cuentas 1839-1883 (cajón blanco), Cañoneras en el año de 1851.

20 AEMS, Matienzo 1806-1859 (cajón blanco), carpeta 1848-1849: 1849. Tejedores, núm. 2.

21 AEMS, Matienzo 1806-1859 (cajón blanco), carpeta 1848-1849, Cuentas de los costos de Amatlán, 1848-1849. AGNP, notaría 9, Ángel Genaro Figueroa, núm. 15-1, Proyecto de partición de bienes de la testamentaria de Andrés Torres, Puebla, 2 de enero de 1878, fol. 2r.

22 AEMS, Matienzo 1863-1865 (cajón blanco), carpeta 4.º Trimestre de 1864.

cionales de propiedad de Andrés Torres eran, por ejemplo, el Obrador de Capuchinas,²³ El Obrador de Belén y El Obrador de Locos.²⁴

3. Organización de la empresa familiar dirigida por Andrés Torres

La empresa familiar se basaba jurídicamente en diferentes contratos de compañía consecutivos entre Andrés Torres como gerente y varios miembros de su familia como socios.²⁵ Como ya fue mencionado, la administración central del grupo de empresas de Torres estaba ubicada en la planta baja de su casa propia número 7 de la calle de la Carnicería (hoy 2 Oriente 3), en la trastienda del establecimiento de hilaza y mantas, en el centro de la ciudad de Puebla, sólo a una cuadra del zócalo. La oficina central con sus empleados funcionaba como una compañía moderna de tipo *holding company*. Desde la administración central en la trastienda, Torres ejercía, aún sin hacer distinción, entre el comercio al mayoreo a larga distancia y el comercio al menudeo. Más tarde tuvo que alquilar casas adicionales para almacenes de la empresa, por ejemplo, a partir de la década de los sesenta la casa vecina en la misma calle de la Carnicería 9. Después de su adquisición, los edificios de las fábricas de Amatlán y La Beneficencia servían también de bodegas. Desde la trastienda Torres controlaba, además, con un libro especial de contabilidad a las hilanderas que recibían algodón despepitado y entregaban hilaza contra una cantidad de dinero por pieza, así como con otro libro a los tejedores con telar propio que recibían hilaza y entregaban mantas de manera similar contra un pago por pieza. Dependían de él en un sistema de *putting out* o *Verlag*, es decir, de producción descentralizada. Torres controlaba desde su oficina central también las filiales y los departamentos especiales administrados por gerentes. En 1864, por ejemplo, la fábrica de Amatlán fue administrada por el gerente y técnico francés Amédée Goujou, así como La Beneficencia por Pascual Vicenz, con dos

23 AEMS, Matienzo, Leyes y Libretas de Cuentas 1839-1883 (cajón blanco), Diario de Andrés Torres, 19 de diciembre de 1851-9 de junio de 1854, *passim*.

24 AEMS, Matienzo 1860-1862 (cajón blanco), carpeta Documentos mercantiles.

25 P.ej., Declaración sobre el contrato de compañía entre Andrés Torres y sus hermanas, Puebla, 19 de febrero de 1836, AGNP, notaría 8, Mariano Cao Romero, 1836, vol. 1, fols. 43r.-44r. Además, resolución referente al mismo contrato, AGNP, notaría 8, Mariano Cao Romero, 1835, vol. 1, fols. 182v.-184v. También, contrato entre Andrés Torres y su hermana Manuela Torres de Hierro, Puebla, 20 de mayo de 1854, AFM, caja 2, carpeta Varios documentos.

técnicos ingleses a su lado: José (John) Johnson y José (John) Hargreaves. Un departamento, que con su gerente dependía de la administración central, pero nunca fue organizado en forma de una compañía, era el conjunto de las fincas urbanas, sobre todo las casas de vecindad que Torres había primero arrendado y posteriormente adquirido en propiedad. El gerente de las casas entregaba a la administración central de Torres informes mensuales y el de cada una de las fábricas integradas, como La Beneficencia, informes semanales de su gestión de producción y financiera. Además de las filiales y departamentos especiales de su propio grupo, Torres influía en otras manufacturas y fábricas pequeñas e independientes, en las cuales mandó a maquilar ciertos trabajos específicos: en 1864, por ejemplo, mandó aderezar mantas defectuosas a Isaac Allison, mandó a atolar mantas a Benítez Hermanos, Francisco Luis Trelles, Marrón Hermanos y a Juan C. y Romero y, por fin, pagó por estampar mantas a J. M. Contreras, todos de la ciudad de Puebla.²⁶

La organización del grupo de empresas compuesta de la oficina central como una *holding*, dirigida por Torres, por un lado, y de filiales y departamentos especiales controlados rigurosamente por ella, por el otro, significaba una innovación importante para ayudar a reducir los costos de transacción. Además, Torres, quien como empresario era muy consciente de los costos y riesgos de sus negocios, había adquirido la primera mitad de la fábrica textil de Amatlán, cuando ésta estaba integrada por un departamento de hilados y otro de tejidos y se encontraba en plena operación.²⁷ De manera similar compró los edificios de la antigua fábrica de papel La Beneficencia de bienes provenientes de un concurso.²⁸ Torres intentó adquirir una fábrica textil siempre que estuviera en plena operación o edificios de una planta ya construidos y mejor, si provenían de un concurso.

4. Cambios en la organización del grupo de empresas dirigido por Juan Domingo Matienzo

Juan Domingo Matienzo y Torres dirigió el grupo de empresas como sucesor y heredero principal de la segunda generación desde 1877 hasta su

²⁶ AEMS, Matienzo 1863-1865 (cajón blanco), carpeta Documentos mercantiles 1864.

²⁷ Véase nota 21.

²⁸ Véanse nota 22, Leicht (1980: 192) y Lenz (1990: 464-465).

temprana muerte en 1895. La empresa familiar de don Juan, al igual que la de Torres, consistía jurídicamente en un contrato de compañía entre su persona, como gerente, y miembros de la familia, como socios. En su caso, era un contrato sólo con su esposa Inocencia López.²⁹ Al igual que su antecesor, don Juan buscó también el respaldo político para el grupo, cuando, en 1872 y también en 1876, logró ser elegido regidor del Ayuntamiento de Puebla.³⁰ Muchas de las casas urbanas, adquiridas por Torres gracias a las campañas liberales de desamortización, fueron traspasadas como herencia y propiedad a las hermanas y otros parientes de don Juan. A la hora de su muerte, don Juan poseía tan sólo una casa, la nueva residencia familiar en el número 6 de la calle de la Santísima o Zaragoza (hoy Reforma 118), a media cuadra del zócalo, que era propiedad de su esposa.³¹ Heredó de su madre el rancho San José Aticpac, en el municipio de San Andrés Cholula,³² que modernizó y convirtió en un rancho de establos de ganado de leche y de hornos de ladrillos. Adquirió, además, dos haciendas de trigo y maíz: San José Zacatepec, en el municipio de Huejotzingo, y San Diego Xocoyucan, en el de San Felipe Ixtacuixtla, en el estado vecino de Tlaxcala.³³ La esposa de don Juan heredó el molino de trigo El Carmen en la jurisdicción de la ciudad de Puebla, que pronto vendió.³⁴ Los bienes inmuebles en propiedad de los diferentes miembros de la familia, también los de su esposa, indirectamente formaban parte de la empresa. De esta manera, eran administradas por gerentes técnicos profesionales, dependientes de la oficina central, y podían servir al mismo tiempo de garantía para los acreedores, mejorando la solidez del grupo. Después de la muerte de Torres (1877), don Juan tuvo que vender la fábrica de hilados y tejidos de algodón Amatlán (Aguirre Anaya 1987: 48-49), así como la hacienda

29 AFM, caja 3, carpeta Testamentaria Juan D. Matienzo 1894-1897, pp. 15-16, así como minuta y solicitud del abogado Juan N. Quintana en nombre de Inocencia López viuda de Matienzo al juez tercero de primera instancia, Puebla, 12 de febrero de 1894 (sin paginación).

30 AEMS, Matienzo 1872-1879 (cajón blanco), carpeta Febrero y Marzo de 1872. Además, AAP, Libros de Cabildo, Actas, núm. 138 (1871-1872), fols. 43v.-44r. y núm. 142 (1876), fol. 56r.

31 AFM, caja 3, carpeta Testamentaria Juan D. Matienzo 1894-1897, p. 3.

32 AFM, caja 3, Autos de las Testamentarias del Sr. Juan Fran[cis]co Matienzo y de la Sra. Ma. Josefa Torres de Matienzo, fols. 178r. y 185v.-186v.

33 AFM, caja 3, carpeta Testamentaria Juan D. Matienzo 1894-1897, pp. 2, 33-60.

34 AFM, Índice, así como caja 3, carpeta Documentos relativos al Intestado de la Sra. Inocencia López Vda. de Matienzo.

de azúcar modernizada San Francisco Ixcateopan,³⁵ aunque con beneficio, para satisfacer las demandas de herencia de sus hermanas y otros parientes. Como su tío y antecesor, don Juan dirigía el grupo de empresas especializado en la producción y distribución de productos de algodón desde la oficina central, que funcionaba como una *holding company*, es decir, desde la trastienda del establecimiento de hilaza y mantas y el gran almacén en la casa contigua en la misma calle (Carnicería 7 y 9). La operación cotidiana tanto de la fábrica integrada de algodón La Beneficencia, como de la manufactura tradicional de tejidos de algodón El Obrador de Locos, de las dos haciendas y del rancho, así como de las casas urbanas como departamento especial era administrada por un específico gerente técnico asalariado. Después de la construcción de la nueva residencia familiar en el número 6 de la calle de la Santísima o Zaragoza, la oficina central del grupo fue traspasada de la trastienda anteriormente descrita a la planta baja de este nuevo edificio. Funcionaba ahora sólo como oficina central y ya no más como tienda anexa de hilaza y mantas. Es de suponer que don Juan como empresario dejó la tienda, porque en Puebla y su región comenzaba a decrecer la cantidad de los tejedores artesanales que compraban hilaza.

Don Juan comenzó a modernizar de manera más profesional la contabilidad de la empresa, no sólo para observar las leyes mercantiles del Porfiriato, sino también para controlar las filiales y el departamento especial del grupo. La oficina central llevaba varios tipos de libros, entre ellos el Diario, el Libro Mayor de cuentas corrientes, el de mercancías generales, que en el caso del grupo textil de don Juan era el Diario del Almacén. En este se listaba día por día las cantidades ingresadas y egresadas de algodón, así como de las diferentes clases de hilaza y de manta de las fábricas que salían para su venta. Debemos destacar que el sistema de contabilidad de partida doble, también el de la empresa de don Juan, no permitía controlar bien los costos, como historiadores de la industria textil han destacado.³⁶ Don Juan también modernizaba la maquinaria de la fábrica integrada de algodón La Beneficencia y la pequeña manufactura tradicional de telares El Obrador de Locos, al comprarla directamente de un gran exportador de Manchester (John M. Sumner y Cía.). Gracias a los nuevos medios de transporte, la ma-

35 Proyecto de partición de bienes de la testamentaria de Andrés Torres, Puebla, 2 de enero de 1878, AGNP, notaría 9, Ángel Genaro Figueroa, núm. 15-1, fol. 2r.

36 AEMS, Contabilidad 1860-1899 (cajón blanco); AEMS, Libros sueltos de contabilidad (2 cajones blancos) y AFM, Índice. Véanse también Raso (1890); Chandler (1977: 69-70) y Weber (1992, IV: 105-106).

quinaria fue llevada de aquel lugar hasta Liverpool y también de Veracruz a Puebla por ferrocarril y de Liverpool a Veracruz por vapor. Debido a los salarios sumamente bajos de los tejedores, las manufacturas tradicionales de la industria algodonera de Puebla con telares a mano, como El Obrador de Locos de don Juan, existieron por lo menos hasta los finales de la década de los ochenta del siglo XIX. Al mismo tiempo, los telares a mano ya no se encontraban en las fábricas de los Estados Unidos e Inglaterra, sin embargo, por los salarios bajos del tejedor artesanal sí continuaban, aunque de manera decreciente, en la Europa continental, es decir, en Francia, Italia, Alemania y Suiza. Siendo el algodón el insumo más importante y más costoso tanto de sus fábricas integradas modernas como de sus manufacturas tradicionales, don Juan buscaba importar el algodón en cantidades crecidas directamente de grandes casas mercantiles de Veracruz (José de Olózaga, Zaldo Hermanos y otros) y también —esto es nuevo— de Nueva Orleans (Gordon and Gomila, Gomila & Co., Avendaño Hermanos).³⁷ El precio del algodón de Nueva Orleans determinó las fluctuaciones del mexicano de Veracruz. El de Nueva Orleans era publicado en las circulares de las casas mencionadas y por la prensa económica (Keremitsis 1973: 191).

Al igual que su tío Andrés, don Juan concentraba la actividad de la empresa familiar en la producción y comercialización de textiles. Sin embargo, a diferencia de Torres, don Juan ya no compraba ni vendía exportando productos procesados de la agricultura y la ganadería del valle de Puebla. También a diferencia de su tío que manejaba la comercialización de textiles con riesgos muy altos desde la oficina central, pronto ya no distribuyó los productos de sus plantas textiles por comisionistas en el mercado nacional. Vendía la mayor parte de las mantas de sus fábricas para su estampe y su distribución a la gran casa importadora y exportadora Lions Hermanos, establecida en Puebla por inmigrantes franceses, dueños también de una fábrica moderna de estampados de tejidos de algodón.³⁸ Similar a los industriales textileros de la ciudad de México en la década de los setenta y ochenta (Keremitsis 1973: 161-162), don Juan buscó la capacidad distribuidora de una gran empresa francesa. En la industria algodonera de Estados Unidos, esta separación entre la producción y la comercialización ya había

37 AEMS, Matienzo 1880-1883 (cajón blanco), carpetas Correspondencia Veracruz-Nueva Orleans 1881, 1882 y 1883. Sobre la subsistencia de los telares a mano, véanse Copeland (1966: 90-91), (Haber 1989: 58) y Keremitsis (1973: 118).

38 AEMS, Matienzo 1872-1879 y 1880-1883 (cajones blancos). Véase también Gamboa Ojeda (2004: 140-147) y Southworth (2000: 61).

comenzado en la década de los cuarenta (Chandler 1977: 71-72). Puede resumirse, que don Juan, a diferencia de su tío Andrés, abandonó lo más rápido posible el comercio para convertirse en industrial textilero.

En 1891-1892 logró vender su antigua fábrica de hilados y tejidos de algodón La Beneficencia, modernizada por él, junto con unos terrenos de la ex hacienda San Miguel Apetlachica, en las orillas del río Atoyac en el municipio de San Andrés Cholula.³⁹ Inocencia López destacó en una carta

que [su esposo] enajenó [La Beneficencia] con el propósito no de abandonar esa clase de industria, sino de establecer una nueva fábrica introduciendo en ella todos los adelantos que en materia de maquinaria se han obtenido últimamente; y para realizar ese propósito, se ocupó de buscar una caída de agua que le sirviera de potencia motriz, situada en [un] lugar conveniente al establecimiento de tal fábrica.⁴⁰

En agosto de 1894 invirtió parte del capital de la venta de La Beneficencia en la compra de un terreno para la nueva fábrica de hilados y tejidos de algodón, que se erigiría completamente de nuevo para una producción mucho más eficiente en costos. El objeto fue juntar el capital para establecer una sociedad particular de participación igual junto con Francisco M. Conde, otro industrial textilero poblano y amigo suyo, con el nombre de Fábrica de San Martín. La nueva fábrica iba a establecerse en el municipio de San Martín Texmelucan, en un terreno que ambos empresarios adquirieron como personas individuales del propietario de la hacienda San Miguel Lardizábal, como primer paso de su sociedad. Sin embargo, antes de la inesperada muerte de don Juan en octubre de 1895, los dos socios no llegaron a formalizar la sociedad en un contrato notarial, que desde hacía más de un año tenían ya “apalabrado”. Desde la muerte de don Juan hasta 1897, su viuda y albacea y el señor Conde terminaron la construcción de los edificios necesarios y la instalación de la maquinaria correspondiente que ambos empresarios ya habían pedido directamente a John M. Sumner y Cía. de Manchester. El terreno adquirido por ambos socios desde luego incluía derechos de agua con una presa ya construida —nombrada San Cristóbal— de Puebla aguas arriba a las orillas del mismo río Atoyac y la

39 Copia del documento del Registro Público de la Propiedad de Cholula, 25 de enero de 1892, AFM, caja 2, carpeta Varios documentos.

40 Solicitud del abogado poblano Juan N. Quintana en nombre de Inocencia López viuda de Matienzo al juez tercero de primera instancia de la testamentaría de su esposo, Puebla: 12 de febrero de 1897, AFM, caja 3, carpeta Testamentaría Juan D. Matienzo 1894-1897 (sin paginación).

posibilidad de construir una caída de agua. Es decir, de antemano la nueva fábrica contaba con la posibilidad de energía hidráulica como fuerza motriz. Además, un ramal propio, basándose en un contrato, la comunicaba con la estación de San Martín Texmelucan, que formaba parte del Ferrocarril Interoceánico.⁴¹ En un país montañoso con altos costos de transporte un ramal ferrocarrilero propio para una fábrica era de gran importancia, tanto para la entrada de los insumos como para el acceso a los mercados. La selección del terreno para la Fábrica de San Martín fue tan atinada que sigue produciendo como fábrica textil hasta hoy.

Esta nueva fábrica, aunque erigida de tamaño mediano con capitales limitados de dos empresarios familiares de la industria textil poblana como futuros socios, incluía la tecnología más moderna que se podía importar de Inglaterra y la arquitectura correspondiente de los edificios, diseñada por la misma empresa exportadora de Manchester. La maquinaria nueva de la Fábrica de San Martín probablemente incluía hiladoras con husos de alta velocidad y telares mecánicos planos. Sin embargo, en 1894-1895 estos telares ingleses todavía no eran los automáticos de tipo Northrop, ofrecidos en Estados Unidos por la George Draper Company a partir de 1894. La nueva fábrica tampoco fue construida con un departamento de estampado y teñido. Según una estadística de 1913, logró trabajar como una de las mayores en el estado de Puebla. Con su maquinaria nueva y sus instalaciones de energía hidráulica barata (los generadores hidroeléctricos más costosos aparecieron más tarde), la Fábrica de San Martín comenzó a competir con las plantas integradas mucho mayores como Río Blanco, la más grande de México, establecida en 1892. Río Blanco pertenecía a la Compañía Industrial de Orizaba, S.A. (CIDOSA), la primera gran sociedad anónima de responsabilidad limitada en el sector, fundada en 1889 y registrada públicamente, con un capital nominal de dos millones y medio de pesos. El capital nominal de CIDOSA fue aumentado de manera rápida en 1892 a tres, en 1894 a tres y medio y en 1896 a seis y medio millones de pesos.⁴²

41 Solicitud del abogado poblano Juan N. Quintana en nombre de Inocencia López viuda de Matienzo al juez tercero de primera instancia, Puebla: 12 de febrero de 1897, AFM, caja 3, carpeta Testamentaria Juan D. Matienzo 1894-1897 (sin paginación). Véase también la descripción de los edificios de la Fábrica de San Martín por Montaña Quiroz (1999: 27-31, 63, 93).

42 Haber (1989: 55-58); Keremitsis (1973: 101-102, 110-111, 116, 121, 143-145); Rivero Quijano (1990, II: 291, 296-297); Gamboa Ojeda (1982: 65-66); Mass/Lazonick (1991: 23) y Copeland (1917: 84-93).

Después de la muerte de don Juan, el control de la Fábrica de San Martín, dirigido por un administrador, automáticamente pasó a manos de Francisco M. Conde como gerente. Don Juan y más tarde su viuda mantuvieron cierta influencia en la fábrica, por un lado, por medio de Valentín Fuentes como su empleado local de confianza en la dirección. Fuentes, probablemente un pariente de los Matienzo, fue el ex gerente y perito textil de su antigua fábrica La Beneficencia hasta la venta y el traspaso de ella en 1892. Por el otro, Inocencia López como viuda y albacea de don Juan aseguró la participación de la familia en la propiedad de la nueva fábrica por medio de una hipoteca cuantiosa sobre la planta en favor de su persona y la de su único hijo y heredero Andrés. Esta hipoteca por el valor de la mitad de la fábrica alcanzó 249.132 pesos. Es de suponer que ella consideró la hipoteca sobre la fábrica como menos riesgosa que una participación de socio en un contrato de sociedad. Cuando en 1895 don Juan murió, a la temprana edad de 58 años, dejó un capital total de 750.993 pesos. La suma incluía también la ganancia que correspondía a Inocencia del contrato de compañía con su esposo.⁴³ La herencia de don Juan fue más o menos el doble de la de su tío Andrés, que murió al comienzo del Porfiriato, en 1877, con 69 años, dejando un capital de 335.502 pesos.⁴⁴

Cuando, a partir de 1882, varios bancos abrieron sucursales en Puebla,⁴⁵ don Juan se sirvió de las redes de comunicación de estos bancos para girar letras de cambio. Además, aprovechó los altos intereses que ofrecieron para depósitos a corto plazo. Sin embargo, nunca pudo obtener un crédito de ellos para sus inversiones, tampoco para financiar la nueva Fábrica de San Martín. Como su tío Andrés, don Juan dependía exclusivamente de su capital, el de la compañía con su esposa Inocencia y el de la compañía proyectada con su amigo Francisco M. Conde. Por regla general, los pequeños fabricantes de la industria textil poblana no pudieron conseguir créditos bancarios a largo plazo. Porque durante todo el siglo XIX el mercado financiero mexicano fue limitado (Haber 1999: 199-200), los créditos de venta a corto plazo de los comerciantes

43 AFM, caja 3, carpeta Testamentaria Juan D. Matienzo 1894-1897, p. no numerada con el título "Proyecto de partición" (Puebla, 31 de marzo de 1897). En enero de 1898, esta suma fue corregida a 750.993 pesos, véase la misma carpeta.

44 Proyecto de partición de bienes de la testamentaria de Andrés Torres, Puebla, 2 de enero de 1878, AGNP, notaría 9, Ángel Genaro Figueroa, núm. 15-1, fols. 1r.-11v.

45 AEMS, Matienzo 1880-1883 (cajón blanco), carpetas 1^{er} Trimestre y 2.^o Semestre 1882.

extranjeros eran de suma importancia para los industriales y comerciantes nacionales.

En este contexto debemos mencionar que el rancho y las dos haciendas en propiedad de don Juan tenían una función complementaria, tanto para el grupo de empresas como para la familia, es decir, proveían insumos como ladrillos sobre todo para la construcción del casco de la nueva fábrica, así como alimentos para la residencia urbana de la familia en Puebla y la vacacional en la hacienda San Diego Xocoyucan en el estado de Tlaxcala.

Hay que destacar, que a partir de la década de los ochenta aumentó también la modernización urbana en la oficina central y en las fábricas: se introdujeron la luz de gas, el teléfono (para comunicarse con el gerente de la fábrica La Beneficencia), así como campanas eléctricas.⁴⁶

5. La familia empresarial en la Puebla porfiriana

Los Matienzo no descendían de una estirpe colonial acaudalada, sino de inmigrantes españoles pobres de finales de la época colonial, sin embargo, llegaron a pertenecer a la capa social de las familias más destacadas de la Puebla porfiriana. En la segunda mitad del Porfiriato eran una de las treinta familias de empresarios textiles que formaban parte de la élite urbana (Gamboa Ojeda 1985: 133). El grupo de empresas de los Matienzo se apoyaba en la red familiar establecida por la familia extensa trigeneracional, sus alianzas matrimoniales, sus parientes lejanos, la integración de miembros de la familia en asociaciones voluntarias, los gerentes y los otros empleados de las propias empresas y, además, las relaciones mercantiles. Esta red familiar y empresarial de los Matienzo estaba estrechamente relacionada con la identidad del grupo étnico al que pertenecía, es decir, del mexicano dominante de origen español.

Las relaciones mercantiles fueron útiles para establecer lazos matrimoniales que, a su vez, tenían una función central en fomentar estas relaciones. A través de los matrimonios los Matienzo fortalecieron sus actividades económicas, reafirmaron su origen étnico y lograron integrarse al grupo de las familias notables de la ciudad, es decir, sumaron a su posición económica el prestigio social. En la segunda generación de los Matienzo

46 AEMS, Matienzo 1880-1883 (cajón blanco), carpetas 2.º Semestre 1882 y 1.º Trimestre 1883.

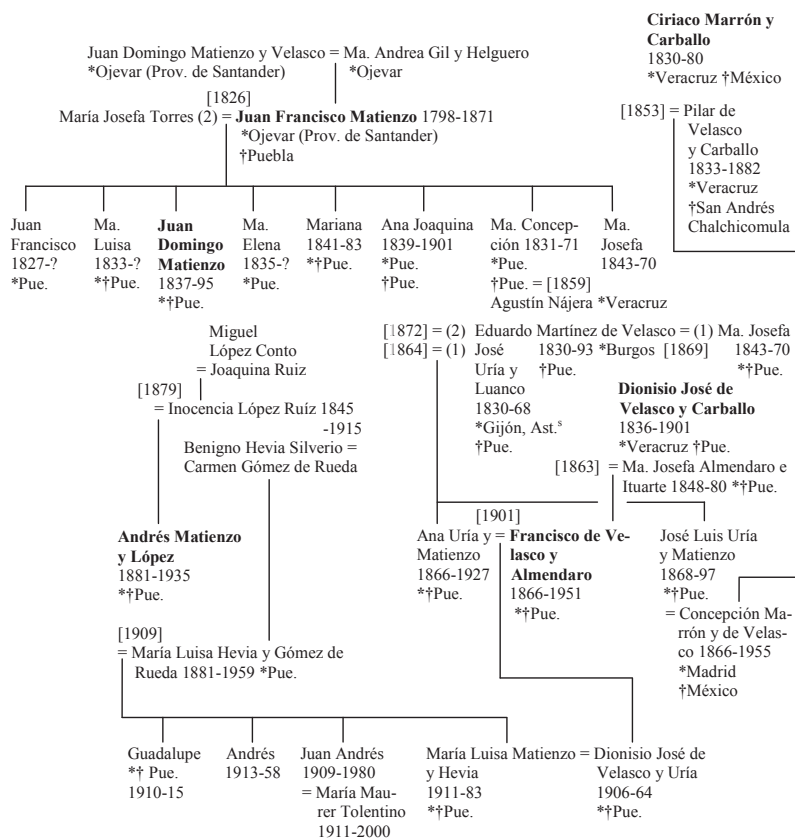
(véase la gráfica 2), Ana Joaquina Matienzo y Torres en 1864 contrajo primeras nupcias con José Uría y Luanco, inmigrante español de Asturias, quien trabajaba en Acatlán en el sur del estado como gerente y socio de una pequeña tienda y compañía, que vendía la panela de la hacienda cañera San Francisco Ixcateopan ubicada en el mismo municipio.⁴⁷ Esta hacienda era propiedad de Andrés Torres, el primer gran patriarca familiar y empresarial de los Matienzo y tío de Ana Joaquina, así como consocio de la compañía y tienda de su esposo. Después de cuatro años de casada, Ana Joaquina quedó viuda y, en 1872, contrajo segundas nupcias con Eduardo Martínez de Velasco y Calleja, también inmigrante español del norte de España, de Burgos.⁴⁸ En la tercera generación, Ana y José Luis Uría y Matienzo (véase la gráfica 2), hijos de Ana Joaquina y sobrinos de Juan Domingo Matienzo, el segundo gran patriarca familiar, contrajeron nupcias con Francisco de Velasco y Almendaro, otro gran industrial textilero de Puebla,⁴⁹ y con Concepción Marrón y de Velasco, respectivamente. Concepción era hija de Ciriaco Marrón y Carballo, asimismo un destacado industrial textilero y empresario agrario de Puebla, originario de una familia mercantil de Veracruz. Francisco y Concepción eran nietos de Dionisio José de Velasco y Gutiérrez del Valle, comerciante acaudalado de Veracruz que en 1850-51 fue vicedónsul interino de España en el puerto (Bernecker 1988: 979).

47 El antiguo municipio de Acatlán tenía una extensión mayor que el municipio actual del mismo nombre.

48 En 1869 Eduardo Martínez se había casado primero con Ma. Josefa Matienzo y Torres, hermana de Ana Joaquina, quien falleció pocos días después del parto de una hija en 1870, véase Conde y Díaz-Rubín/Sánchez Ruiz (1994: 456). La costumbre matrimonial de casarse con la hermana de la esposa difunta era frecuente entre las familias empresariales de fines del siglo XVIII y principios del XIX, véase Kicza (2005: 152).

49 Francisco de Velasco fue elegido regidor (1899) y presidente municipal del Ayuntamiento de Puebla (1907-1910), véase Velasco (1946: 24, 33).

Gráfica 2: Genealogía Matienzo Torres-Velasco-Marrón



Nota: Los nombres marcados en **negrilla** son empresarios importantes de la familia, activos como comerciantes en el ramo textil y/o fabricantes de hilados y tejidos en Puebla. La genealogía se concentra en estos empresarios y por esta razón no es completa.

Fuentes: AFM, caja 3, carpeta Autos de las Testamentarias del Sr. Juan Fran[cis]co Matienzo y de la Sra. Ma. Josefa Torres de Matienzo; Padrón del cuartel 1.º menor del 3.º mayor, Puebla, 14 de julio de 1830, AAP, Expedientes sobre Padrones de Estadística 1830, vol. 140, exp. 1447, fol. 48r.-48v.; AFM, Diario de las operaciones de la Testamentaria de Juan Matienzo, 1.º de noviembre de 1895; AFM, Índice, caja 3, carpeta Documentos relativos al Intestado de la Sra. Inocencia López Vda. de Matienzo; AGNM, Galería 1, Genealogía, JIT, rollos de microfilm del Sagrario Metropolitano, Puebla, Pue., Matrimonios, vols. 40 (1825-1829), 50-53 (1854-1883), 61 (1907-1909) e Información Matrimonial, 1879, 1909, además, Bautismos de hijos legítimos, vols. 123-129 (1836-1843), 191-194 (1909-1913), así como Defunciones, vols. 26 (1820-1824) y 36-41 (1866-1899); AGE, Registro Civil, caja de microfilms 770948, rollo 1031, Defunciones de Puebla, primer semestre de 1915, cuarteles 3.º y 4.º, no. 1348.

Además, Conde y Díaz-Rubín/Sánchez Ruiz (1994: 201-204, 225, 267-271, 293-296, 322, 385, 455). Véase también las lápidas de la familia Matienzo en la Catedral y en el Panteón Francés de la ciudad de Puebla. Y por fin, <gw5.geneanet.org/sanchiz>. Agradezco al Dr. Javier Sánchez Ruiz (IIH-UNAM) por haberme concedido acceso a este archivo genealógico.

Los vínculos matrimoniales que los Matienzo establecieron con los Velasco y Carballo se manifestaron también en otro lazo: Manuela de Velasco y Carballo, hermana de Pilar y de Dionisio José e hija del vicecónsul de España, fue tía abuela de Dionisio José de Velasco y Uría y, al mismo tiempo, concuña de Ana Joaquina Matienzo y Torres, ya que su esposo Emilio fue hermano de Eduardo Martínez de Velasco y Calleja, segundo esposo de Ana Joaquina.⁵⁰ Además, cuando en la cuarta generación María Luisa Matienzo y Hevia se casó con Dionisio José de Velasco y Uría, entró en una relación endogámica, fenómeno muy frecuente en las familias notables mexicanas, porque el abuelo paterno de ella y la abuela materna de él habían sido hermanos (Juan Domingo y Ana Joaquina Matienzo y Torres); por lo tanto eran primos de segundo grado.

Observando la genealogía de los Matienzo y Torres, podemos destacar las excepciones siguientes de la típica familia trigeneracional de la élite mexicana: 1. En la segunda generación, Pedro Joaquín Azcárraga y Torres —por la temprana muerte de su padre en 1822 y la situación precaria tanto de la familia como de la empresa— nunca trabajó como dependiente en la compañía, ni asumió su dirección. Fue su tío materno Andrés Torres quien, después del corto período administrativo de su padrastro Juan Francisco Matienzo, dirigió con éxito la empresa en la primera generación, extendiéndola a un grupo de empresas y convirtiéndose en el primer gran patriarca de la familia. 2. Don Andrés permaneció soltero y sin descendencia, por lo que nombró como heredero principal y gerente del grupo y de la familia a su sobrino menor Juan Domingo Matienzo y Torres, quien aparentemente era más apto para los negocios y a quien había formado como comerciante en la administración central. La característica trigeneracional de la familia se manifestó de manera clásica con Juan Domingo

50 Conde y Díaz-Rubín/Sánchez Ruiz (1994: 322, 385, 455-456). La red que los Matienzo establecieron con la familia Velasco y Carballo se acentuó todavía más en generaciones posteriores durante el siglo xx, cuando los nietos de Eduardo Martínez de Velasco y Calleja y de Ana Joaquina Matienzo y Torres se casaron con dos hijas de Guillermo de Velasco y Almendaro, hijo menor de Dionisio José de Velasco y Carballo y de María Josefa Almendaro e Ituarte.

a raíz de su matrimonio, como segundo gran patriarca, a quien sucedió en el control del grupo de empresas en la tercera generación como tercer patriarca su único hijo, Andrés Matienzo.

La relación familiar establecida por el parentesco contribuía no sólo a ensanchar las relaciones mercantiles, sino también a defenderlas mediante relaciones políticas. Andrés Torres y Juan Domingo Matienzo fueron, como hemos mencionado, regidores del Ayuntamiento de Puebla y don Andrés mantenía relaciones amistosas con dos gobernadores del estado que provenían de la familia Furlong.⁵¹ Francisco de Velasco y Almendaro (Velasco 2003: XXI, XXIII) y Andrés Matienzo⁵² actuaban también como regidores y después como presidentes municipales de Puebla. Además, Juan Domingo Matienzo mantenía una relación mercantil con su primo J. Mariano Grajales, quien, en 1881, era gobernador del estado vecino de Tlaxcala.⁵³

En el siglo XIX y el Porfiriato, el patriarca de una familia empresarial era la máxima autoridad de toda la familia extensa y, al mismo tiempo, el propietario principal y el gerente de la empresa familiar; por lo tanto, era él quien determinaba el comportamiento de los miembros de la familia y las decisiones de la empresa, es decir, era él quien decidía en qué, cuánto y cuándo se gastaba y se invertía. Juan Domingo Matienzo ejercía el papel de segundo patriarca definitivamente después de la muerte de su tío materno don Andrés, en 1877, año en que Porfirio Díaz legalizó su poder en el país. Como segundo patriarca don Juan llevaba desde la oficina central el control de los bienes de la familia extensa, por ejemplo, al haber sido nombrado albacea por su cuñado José Uría y Luanco a favor de sus sobrinos Ana y José Luis.⁵⁴ En 1884 la administración de las casas, incluso de las que dejó su cuñado, estaba a cargo del dependiente de la oficina central Ignacio Valdés, como gerente de este departamento especial. Las casas eran arrendadas en su totalidad o por partes.⁵⁵

La residencia familiar de los Matienzo y Torres estaba ubicada en el número 7 de la calle de la Carnicería (hoy 2 Oriente 3). En ella vivían don

51 Véanse pp. 178-179 y 182-183 de este artículo.

52 AFM, caja 4, carpeta Andrés Matienzo, Presidente Municipal, 1913; así como carpeta Andrés Matienzo, Presidente Municipal, 1914.

53 AEMS, Matienzo 1880-1883 (cajón blanco), carpeta Correspondencia México-Veracruz 1881.

54 Testamento de José Uría, 1868, AGNP, notaría 1, núm. 199, fols. 315v.-316v.

55 AEMS, Matienzo 1884-1895 (cajón blanco), 2.º Semestre 1884. AEMS, Matienzo 1872-1879 (cajón blanco), carpeta 2.º Trimestre 1880.

Juan, sus tres hermanas solteras (Luisa, Elena y Mariana), su hermana Ana Joaquina junto con su esposo Eduardo Martínez de Velasco y Calleja y sus hijos (Eduardo, Gelasio, Juan y Concepción, así como los de su primer matrimonio, Ana y José Luis Uría). Además, vivía en la casa su tía materna Manuela Torres Munive.⁵⁶ Cuando en 1879 don Juan como patriarca se casó con Inocencia López Ruiz, cambió su lugar de residencia y el de la oficina central del grupo de empresas, estableciéndolas en el número 6 de la calle de la Santísima o Zaragoza (hoy Reforma 118) a unos metros de la plaza mayor de la ciudad.⁵⁷ Con este cambio don Juan enfatizó su estatus social dentro de la élite empresarial poblana. La tienda y el almacén continuaron por algunos años más en las casas Carnicería 7 y 9, sin embargo, perdieron su función mercantil con la venta de la antigua fábrica La Beneficencia.

El cambio de domicilio de don Juan no fue obstáculo para que siguiera encargándose tanto de la administración de la casa de sus hermanas, como de la propia.⁵⁸ Cabe destacar que el cambio de residencia de don Juan implicó altos gastos no sólo para la remodelación del inmueble, sino también para decorar el ajuar completo de la casa;⁵⁹ compró artículos extranjeros de lujo no sólo a tiendas establecidas en Puebla y algunos los importó

56 En sus respectivos testamentos las hermanas de Juan Domingo declararon vivir en la casa Carnicería 7. “Testamento” de Mariana Matienzo en AGNP, notaría 1, escribano Laureano Cabrera Robles, 01.09.1883, fols. 142v.-143r., “Testamento otorgado por la Srta. Carmen Matienzo” en AGNP, notaría 2, escribano Amado Cantú, año 1894, núm. 40, fols. 61r.-62v., “Testamento otorgado por la Srta. Elena Matienzo” en AGNP, notaría 2, escribano Amado Cantú, 05.09.1894, núm. 41, fols. 62v.-63v., “Testamento otorgado por la Señora Doña Ana Matienzo” en AGNP, notaría 2, escribano Amado Cantú, 17.10.1894, núm. 80, fols. 113v.-114v.

57 En 1880, la casa de Santísima o Zaragoza 6 fue propiedad de Inocencia López, quien, después de casarse, la heredó de su padre Miguel López Conto, véase Márquez Calderón/Lama (2000: 11).

58 AEMS, Matienzo 1884-1895 (cajón blanco), carpeta 1^{er} Semestre 1886.

59 Por ejemplo, en febrero de 1879 compró diversos muebles en la ciudad de México por 1.911 pesos, incluyendo gastos de envío. Los muebles adquiridos fueron: un sofá Damasco, dos sillones y doce sillas también estilo Damasco, dos consolas y una mesa de mármol, un tocador Luis XV, una cómoda aguamanil con taza y luna, dos burós, dos roperos con lunas y un *secrétaire*. En abril del mismo año, adquirió de la mercería La Sorpresa de A. Rosales y Dorenberg de la ciudad de Puebla un ajuar Viena por 75 pesos y a finales del año compró al mencionado establecimiento diversos muebles y artículos de tocador por 183 pesos. Los objetos adquiridos fueron botellas polca para agua, juego de botellas y polvera para tocador, candeleros azules y joyero de cristal cuajado, escupideras blancas cristal y oro, candil con quince luces y un par de sillones

directamente.⁶⁰ La compra de muebles de madera fina, de porcelana y de cuadros, así como el consumo de vinos y puros importados se mantuvieron a lo largo de la época de don Juan.⁶¹ Para completar el ritmo de la vida burguesa del Porfiriato, la familia empresarial Matienzo y Torres y su descendencia contaba, además de dos carruajes para la empresa, con dos coches, uno de cuatro asientos y el otro de dos, por los cuales pagaba las contribuciones correspondientes por objetos de lujo.⁶² A estos gastos suntuosos de su estatus social como familia burguesa industrial se sumaban las cuotas entregadas mensualmente a diversas asociaciones religiosas, sociales y profesionales, así como las mesadas a pobres y monjas y los donativos esporádicos a víctimas de enfermedades y catástrofes.⁶³ Todas estas contribuciones formaban parte de la mentalidad caritativa cristiana y paternal de la familia.

La participación del patriarca y miembros de su familia en diferentes asociaciones religiosas, benéficas y profesionales fortalecieron por sus redes y valores la cohesión étnica y social. Las cofradías novohispanas “como asociaciones funerarias y de socorros mutuos, como redes de interacción social y como patrocinadores de festivales religiosos y guardianes de símbolos y sitios sagrados” (Kicza 2005: 158) no dejaron de existir durante el siglo XIX y más aun se completaron por el surgimiento de nuevas asociaciones profesionales y empresariales durante el Porfiriato.⁶⁴ Por ejemplo, don Juan apoyaba económicamente al sostenimiento de la Junta

de nogal. La Sorpresa era uno de los dos grandes almacenes que ofrecían diversos artículos nacionales y extranjeros a la burguesía de Puebla. AEMS, Matienzo 1872-1879 (cajón blanco), carpeta 1^{er} Semestre 1879. Además, Contreras Cruz (1986: 119).

60 Adquirió de la casa B. Lions de París un servicio de mesa de porcelana decorada por 495 pesos que le enviaron con el vapor Ville de Bordeaux, el precio incluía los derechos y fletes hasta Puebla. AEMS, Leyes y Libretas de Cuentas 1839-1883 (cajón blanco), Cuentas y recibos pagados en febrero de 1879.

61 AEMS, Matienzo 1884-1895 (cajón blanco), carpeta 1889 y AEMS, Leyes y Libretas de Cuentas 1839-1883 (cajón blanco).

62 AEMS, Matienzo 1880-1883 (cajón blanco), carpeta 1^{er} Trimestre 1883. Juan Domingo Matienzo compró en 1893 unos caballos colorados americanos de tiro por valor de 1.100 pesos seguramente para estos lujosos transportes. AEMS, Matienzo 1884-1895 (cajón blanco), carpeta 1893.

63 En 1881 Juan Domingo Matienzo entregó el mayor donativo para las víctimas que provocó la catástrofe del ferrocarril de Morelos. AEMS, Matienzo 1880-1883 (cajón blanco), carpeta 3^{er} Trimestre 1881.

64 En 1880 Juan Domingo Matienzo pertenecía a dos cofradías: la del S. Corazón de Jesús y a la del I. Corazón de María. AEMS, Matienzo 1880-1883 (cajón blanco), carpeta 3^{er} Trimestre 1880.

Protectora de la Casa ‘Asilo de Mendigos’ de la ciudad⁶⁵ y fue vicepresidente de la Sociedad Providencia que recolectaba dinero entre los socios cuando moría uno de ellos, para entregar la cantidad reunida a la familia del finado.⁶⁶ Como miembro de la Sociedad Protectora de Dependientes llegó a dirigirla (Gutiérrez Álvarez 2000: 86) y, en 1888, recibió de ella una medalla distintiva.⁶⁷ La familia Matienzo-Torres-López también contribuía mensualmente al sostenimiento de varias asociaciones católicas,⁶⁸ que florecieron en México y América Latina después del Primer Concilio Vaticano, así como al mantenimiento del culto católico.⁶⁹ Una forma de conservar los principios católicos frente a la secularización progresiva de la educación fue la formación y el financiamiento de escuelas católicas,⁷⁰ de esta manera don Juan era miembro de la Sociedad Católica de Señores de Puebla, que entre otros fines fomentaba el establecimiento de escuelas católicas para niños pobres.⁷¹ Y también contribuía con donativos para el sostenimiento de la escuela católica gratuita de niñas de San Juan Ne-

65 AEMS, Leyes y Libretas de Cuentas 1839-1883 (cajón blanco), Cuentas y recibos pagados en 1879 (enero-diciembre); además: Cuentas y recibos pagados en 1882 (enero-noviembre).

66 AEMS, Matienzo 1884-1895 (cajón blanco), carpeta 1887.

67 En dicho año Juan Domingo Matienzo fue tesorero de la Junta Central de Socorro a los inundados de León y Silao, como miembro de la Sociedad Protectora de Dependientes. AEMS, Matienzo 1884-1895 (cajón blanco), carpeta 2.º Semestre 1888.

68 Asociaciones como la Conferencia de Nuestra Señora de Guadalupe y la Conferencia de San Francisco de Jerónimo, ambas pertenecientes a la Sociedad de San Vicente de Paul, véanse AEMS, Matienzo 1880-1883 (cajón blanco), carpeta 1.º Trimestre 1883; AEMS, Leyes y Libretas de Cuentas 1839-1883 (cajón blanco), Cuentas y recibos pagados en junio de 1882.

69 Contribuía cada mes para el culto al Inmaculado Corazón de María Santísima en la Concordia de Puebla y también para el culto del Sagrado Corazón de Jesús y anualmente contribuía para el culto del Santísimo Sacramento en la Santa Iglesia Catedral de Puebla. AEMS, Matienzo 1880-1883 (cajón blanco), carpeta 1.º Trimestre 1883, AEMS, Leyes y Libretas de Cuentas 1839-1883 (cajón blanco), Cuentas, libranzas y recibos pagados en febrero de 1882. En el mes de mayo entregaba una limosna para la Iglesia de Santa Mónica en Puebla. AEMS, Matienzo 1884-1895 (cajón blanco), carpeta 1887. Y en el mes de diciembre para la “función de Nuestra Madre Sma. de Guadalupe”. AEMS, Leyes y Libretas de Cuentas 1839-1883 (cajón blanco), Cuentas, recibos, vales y órdenes pagadas en diciembre de 1879.

70 En diciembre de 1879 la comisión de escuelas de la Sociedad Católica solicitó a don Juan su contribución para mantener y mejorar las once escuelas de instrucción primaria gratuita que recogían “a la multitud de niños que expulsaba el Gobierno por la enseñanza anticatólica que adoptara”, AEMS, Matienzo 1872-1879 (cajón blanco), carpeta 1.º Trimestre 1879.

71 AEMS, Matienzo 1884-1895 (cajón blanco), carpeta 1887 y carpeta 1891.

pomuceno y para el del Colegio de Educación Superior de Niñas.⁷² Una de las asociaciones que pretendía aglutinar a los españoles residentes en el país con fines de ayuda o de recreación y a la que perteneció don Juan fue la filial poblana del Casino Español.⁷³ Don Juan también contribuía mensualmente a asociaciones fomentadas por el estado, como la Junta Industrial del Estado de Puebla, por la cual fue nombrado presidente en junio de 1883.⁷⁴

6. Conclusiones

La empresa familiar Matienzo y Torres se desarrolló siguiendo el modelo de los empresarios textiles de Inglaterra y Europa continental, comenzando con la comercialización regional de textiles, incluyendo después un sistema de producción descentralizada de *putting-out*, para llegar a la producción en fábricas integradas de hilados y tejidos. Sin embargo, por más de cuatro décadas la empresa familiar Matienzo y Torres incluyó, debido a los salarios bajos de los tejedores, algunas manufacturas tradicionales de telares a mano al lado de las modernas fábricas integradas. La empresa familiar concentraba la distribución de sus textiles en los mercados de la ciudad de Puebla, del valle de Puebla y las regiones vecinas, para poco a poco entrar al mercado nacional emergente. La empresa dependía de las casas importadoras y exportadoras eficientes en las plazas de la capital de México, del puerto de Veracruz (con Xalapa) y, más tarde también, de la ciudad de Puebla, que eran de propiedad y administración de comerciantes inmigrados en primer lugar de Francia, Gran Bretaña y Alemania. En la década de los ochenta la empresa dejó la mayoría de los negocios mercantiles fuera de la producción y distribución de textiles. Dejó también la mayor parte de la distribución de sus textiles, para concentrarse sobre todo en la producción de mantas, una división de trabajo que en Estados Unidos ya había ocurrido en la década de los cuarenta. La empresa familiar

72 AEMS, Matienzo 1884-1895 (cajón blanco), carpeta 2.º Semestre 1888; AEMS, Leyes y Libretas de Cuentas 1839-1883 (cajón blanco), Cuentas y recibos pagadas en noviembre de 1882.

73 Gutiérrez Álvarez (2002: 193). Además, AEMS, Matienzo 1884-1895 (cajón blanco), carpeta 1891.

74 AEMS, Matienzo 1880-1883 (cajón blanco), 2.º Semestre 1882; AEMS, Matienzo 1880-1883 (cajón blanco), carpeta 1.º Trimestre 1883.

Matienzo y Torres en la capital provincial de Puebla, en el altiplano mexicano, lentamente y paso por paso formó parte de la economía atlántica, aunque en la periferia. Como otras empresas de textiles de algodón del valle de Puebla y Tlaxcala, nunca fue capaz de exportar sus productos por vía de Veracruz a ultramar. Sin embargo, desde la década de los ochenta del Porfiriato fue incorporada de manera más y más intensa a la economía atlántica, importando algodón por medio de casas importadoras y exportadoras de Puebla, Veracruz y más tarde de Nueva Orleans, así como maquinaria y productos de nueva tecnología de Inglaterra y Estados Unidos. Desde 1882, tuvo que aceptar también la mayor eficacia de los bancos nacionales y extranjeros que abrieron sucursales en la ciudad de Puebla.

Siglas de archivos

AAP	Archivo General del Ayuntamiento de Puebla
AGEP	Archivo General del Estado de Puebla
AGNP	Archivo General de Notarías de Puebla
AFM	Archivo Familia Matienzo, Atlixco, Puebla (las cajas citadas se encuentran en depósito en el AEMS)
AEMS	Archivo Emilio Maurer Sucesores, Atlixco, Puebla
AGNM	Archivo General de la Nación, México, D.F.

Bibliografía

- ADLER LOMNITZ, Larissa/PÉREZ LIZAU, Marisol (1987): *A Mexican Elite Family, 1820-1980. Kinship, Class, and Culture*. Princeton: Princeton University Press (ed. mexicana: México, D.F.: Alianza, 1993).
- AGUILAR AGUILAR, Gustavo/FRÍAS SARMIENTO, Eduardo (coords.) (2009): *Historias de empresarios y grupos de poder en Sinaloa: del porfiriato al salinismo*. México, D.F.: Juan Pablos Editor.
- AGUIRRE ANAYA, Carmen (1987): *Personificaciones del capital. Siete propiedades en la sociedad e industria textil de Puebla durante el siglo XIX*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, CIHS.
- BASAVE KUNHARDT, Jorge/HERNÁNDEZ ROMO, Marcela (coords.) (2007): *Los estudios de empresarios y empresas: una perspectiva internacional*. México, D.F.: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas/Plaza y Valdés.

- BAZANT, Jan (?1977): *Los bienes de la Iglesia en México (1856-1875). Aspectos económicos y sociales de la Revolución liberal*. México, D.F.: El Colegio de México.
- BERNECKER, Walther L. (1988): *Die Handelskonquistadoren. Europäische Interessen und mexikanischer Staat im 19. Jahrhundert*. Stuttgart: Steiner.
- BUCHENAU, Jürgen (2004): *Tools of Progress. A German Merchant Family in Mexico City, 1865-Present*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- CARDOSO, Giro F. S. (coord.) (1978): *Formación y desarrollo de la burguesía en México, siglo XIX*. México, D.F.: Siglo Veintiuno.
- CERUTTI, Mario/BARRAGÁN, Juan I. (1993): *Juan F. Brittingham y la industria en México, 1859-1940*. México, D.F.: Urbis Internacional.
- CERUTTI, Mario, et al. (1999): *Vascos, agricultura y empresa en México. Rafael Arocena: la siembra comenzó en La Laguna*. México, D.F.: Miguel Ángel Porrúa.
- (coords.) (2010): *Grandes empresas y grupos empresariales en México en el siglo XX*. México, D.F.: Plaza y Valdés.
- CERVANTES BELLO, Francisco Javier (1993): *De la impiedad y la usura. Los capitales eclesiásticos y el crédito en Puebla (1825-1863)*. Tesis doctoral. México, D.F.: El Colegio de México, Centro de Estudios Históricos.
- CHANDLER, Alfred D. (1977): *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge: Harvard University Press (13ª ed. facsimilar 1995).
- CHANDLER, Alfred D./ARMATORI, Franco/HIKINO, Takashi (coords.) (1997): *Big Business and the Wealth of Nations*. New York: Cambridge University Press.
- COLLADO, María del Carmen (1987): *La burguesía mexicana: el emporio Braniff y su participación política, 1865-1920*. México, D.F.: Siglo Veintiuno.
- COLLI, Andrea (2003): *The History of Family Business, 1850-2000*. Cambridge: Cambridge University Press.
- CONDE Y DÍAZ-RUBÍN, José Ignacio/SÁNCHEZ RUIZ, Javier E. (1994): *Apuntes histórico-genealógicos. La familia de Velasco del Valle de Sobera. Dionisio José de Velasco y Gutiérrez del Valle (1795-1861) y su descendencia*. México, D.F.: ed. privada de Dionisio José de Velasco y Polo.
- CONTRERAS CRUZ, Carlos (1986): *La ciudad de Puebla. Estancamiento y modernidad de un perfil urbano en el siglo XIX*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, CIHS.
- CORDERO Y BERNAL, Rigoberto (2002): *Historia de la Galería de Gobernadores de Puebla*. Puebla: Secretaría de Cultura.
- COPELAND, Melvin Thomas (1917): *The Cotton Manufacturing Industry of the United States*. New York: Sentry Press (2ª ed. facsimilar, New York: Augustus M. Kelley, 1966).
- DÁVILA, Carlos/MILLER, Rory (coords.) (1999): *Business History in Latin America. The Experience of Seven Countries*. Liverpool: Liverpool University Press.
- GAMBOA OJEDA, Leticia (1982): "Ascenso y declinación de una familia empresarial. Los Conde y Conde, 1897-1928". En: *Boletín del Centro de Investigaciones Históricas del Movimiento Obrero (CIHMO-ICUAP)*, 3, 5, pp. 61-84.
- (1985): *Los empresarios de ayer. El grupo dominante de la industria textil de Puebla, 1906-1929*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- (2001): *La urdimbre y la trama. Historia social de los obreros textiles de Atlixco, 1899-1924*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

- (2004): *Au-delà de l'océan. Les Barcelonnettes à Puebla, 1845-1928*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, CIHS.
- (2010): *Las actividades económicas. Negocios y negociantes en la ciudad de Puebla, 1810-1913*. México, D.F.: Educación y Cultura.
- GAMBOA OJEDA, Leticia/ESTRADA, Rosalina (1986): *Empresas y empresarios textiles de Puebla. Análisis de dos casos*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, CIHS.
- GAMBOA OJEDA, Leticia/MACEDA, Emilio (2003): “La expulsión de los españoles en Puebla y el perfil de los exceptuados, 1827-1828”. En: *Revista de Indias*, 63, pp. 375-393.
- GAMBOA OJEDA, Leticia, et al. (2000): *Historia e Imágenes de la Industria Textil Mexicana. Puebla, Tlaxcala y Veracruz*. Puebla: Cámara de la Industria Textil de Puebla y Tlaxcala.
- GÓMEZ ÁLVAREZ, Cristina (1989): *Puebla: los obreros textiles en la Revolución, 1911-1918*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, CIHS.
- GUTIÉRREZ ÁLVAREZ, Coralía (2000): *Experiencias contrastadas. Industrialización y conflictos en los textiles del centro-oriente de México, 1884-1917*. México, D.F.: El Colegio de México.
- (2002): “Inmigración y aculturación. Los espacios de articulación social de los españoles en Puebla a fines del siglo XIX y principios del XX”. En: Grajales, Agustín/Illades, Lilián (coords.): *Presencia española en Puebla, siglos XVI-XX*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, pp. 191-203.
- HABER, Stephen (1989): *Industry and Underdevelopment. The Industrialization of Mexico, 1890-1940*. Stanford: Stanford University Press.
- (1999): “Mercados financieros y desarrollo industrial en Brasil y en México, 1840-1930”. En: Gómez-Galvarriato, Aurora (coord.): *La industria textil en México*. México, D.F.: Instituto Mora, pp. 183-223.
- HARRIS, Charles III (1975): *A Mexican Family Empire. The Latifundio of the Sánchez Navarros, 1765-1867*. Austin: University of Texas Press.
- HERRERA, Inés/ALVARADO, Armando (1993): “Comercio y Estado en el México colonial e independiente”. En: Alvarado, Armando, et al.: *La participación del Estado en la vida económica y social mexicana, 1767-1910*. México, D.F.: INAH, pp. 171-211.
- HERRERO B., Carlos (2004): *Los empresarios mexicanos de origen vasco y el desarrollo del capitalismo en México, 1880-1950*. México, D.F.: UAM-Iztapalapa/Plaza y Valdés.
- HUERTA, María Teresa (1993): *Empresarios del azúcar en el siglo XIX*. México, D.F.: INAH.
- KEREMITSIS, Dawn (1973): *La industria textil mexicana en el siglo XIX*. México, D.F.: SEP-Sententas.
- KICZA, John E. (2005): “Familias empresariales y su entorno, 1750-1850”. En: Staples, Anne (coord.): *Historia de la vida cotidiana en México*. Vol. 4: *Bienes y vivencias. El siglo XIX*. México, D.F.: El Colegio de México, pp. 147-178.
- LAU JAIVEN, Ana (2005): *Las contratas en la ciudad de México. Redes sociales y negocios: el caso de Manuel Barrera (1800-1845)*. México, D.F.: Instituto Mora.
- LEICHT, Hugo (1980): *Las calles de Puebla. Estudio histórico*. Puebla: Gobierno del Estado de Puebla, Secretaría de Cultura.
- LENZ, Hans (1990): *Historia del papel en México y cosas relacionadas (1525-1950)*. México, D.F.: Miguel Ángel Porrúa.

- LIEHR, Reinhard (1996): "Andrés Torres, comerciante y empresario de Puebla entre el mercado interno mexicano y la economía atlántica, 1830-1877". En: *Ibero-Amerikanisches Archiv*, nueva serie, 22, 1/2, pp. 103-129.
- (1998): "Redes mercantiles y organización empresarial de un comerciante del centro de México. Mercados regionales y atlánticos, 1807-1877". En: *América Latina en la historia económica. Boletín de Fuentes*, 9, pp. 25-39.
- LUDLOW, Leonor/VÁZQUEZ SEMADENI, María Eugenia (coords.) (2010): *200 emprendedores mexicanos*. 2 vols. México, D.F.: LID Editorial Mexicana.
- MARICHAL, Carlos/CERUTTI, Mario (coords.) (1997): *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- MÁRQUEZ CALDERÓN, María Eugenia/LAMA, Eréndira de la (2000): *La casa Matienzo, hoy la Lotería Nacional*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- MASS, William/LAZONICK, William (1991): "The British Cotton Industry and International Competitive Advantage: The State of the Debates". En: Rose, Mary B. (coord.): *International Competition and Strategic Response in the Textile Industries Since 1870*. London: Frank Cass, pp. 9-65.
- MEYER, Rosa María/SALAZAR, Delia (coords.) (2003): *Los inmigrantes en el mundo de los negocios, siglos XIX y XX*. México, D.F.: INAH/Plaza y Valdés.
- MONTAÑO QUIROZ, Zoila Patricia (1999): "La formación de clase en los obreros textiles de San Martín Texmelucan, 1897-1930". Tesis de maestría en Historia y Etnohistoria. México, D.F.: Escuela Nacional de Antropología e Historia.
- NICKEL, Herbert J. (1996): *Morfología social de la hacienda mexicana*. 2ª ed. aumentada. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- PÉREZ-RAYÓN ELIZUNDIA, Nora (1995): *Entre la tradición señorial y la modernidad: la familia Escandón Barrón y Escandón Arango. Formación y desarrollo de la burguesía en México durante el porfiriato (1890-1910)*. México, D.F.: UAM-Azcapotzalco.
- POZAS, María de los Ángeles (coord.) (2006): *Estructura y dinámica de la gran empresa en México. Cinco estudios sobre su realidad reciente*. México, D.F.: El Colegio de México.
- PURECO ORNELAS, Alfredo (2010): *Empresarios lombardos en Michoacán. La familia Cusi entre el porfiriato y la posrevolución (1884-1938)*. Zamora: El Colegio de Michoacán.
- RASO, Bernardino del (1890): *Curso completo teórico práctico de teneduría de libros por partida doble*. México, D.F.: F. Parres.
- RAZO LAZCANO, Blanca del (2000): *Plaza de toros del Paseo Nuevo. Orígenes de la fiesta brava en Puebla*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- RIVERO QUIJANO, Jesús (1990): *La revolución industrial y la industria textil en México*. 2 vols. México, D.F.: Joaquín Porrúa.
- RODRÍGUEZ DE SAN MIGUEL, Juan N. (1991): *Pandectas hispano-mexicanas*. 4ª ed. facsimilar de la 2ª corregida de 1852, vol. 2. México, D.F.: UNAM.
- RODRÍGUEZ LÓPEZ, María Guadalupe (coord.) (2005): *La nostalgia y la modernidad. Empresarios y empresas regionales de México, siglos XIX y XX*. Durango: Instituto de Investigaciones Históricas de la Universidad Juárez del Estado de Durango.
- ROMERO IBARRA, María Eugenia (1998): *Manuel Medina Garduño, entre el porfiriato y la Revolución en el Estado de México, 1852-1913*. México, D.F.: INEHRM.

- SOUTHWORTH, J[ohn] R. (2000): *El Estado de Puebla (1901)*. En: Southworth, J[ohn] R.: *Oaxaca y Puebla ilustrado*. Ed. facsimilar. México, D.F.: Verdehalago.
- THOMSON, Guy P. C. (2002): *Puebla de los Ángeles. Industria y sociedad de una ciudad mexicana, 1700-1850*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- TORRES BAUTISTA, Mariano E. (1994): *La familia Maurer de Atlixco, Puebla. Entre el porfiriato y la Revolución*. México, D.F.: CONACULTA.
- (1995): *El origen de la industrialización de Puebla*. México, D.F.: Claves Latinoamericanas.
- TRUJILLO BOLIO, Mario/CONTRERAS VALDEZ, José Mario (coords.) (2003): *Formación empresarial, fomento industrial y compañías agrícolas en el México del siglo XIX*. México, D.F.: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- VALERIO ULLOA, Sergio (2002): *Empresarios extranjeros en Guadalajara durante el porfiriato*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- VELASCO, Francisco de (1946): *Autobiografía*. Puebla: ed. privada del autor.
- (2003): *Puebla y su transformación. Mis proyectos y mi gestión en el ayuntamiento de Puebla de 1907-1910*. Ed. facsimilar de la de 1912 con una introducción de Carlos Contreras. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- WALKER, David W. (1986): *Kinship, Business, and Politics: The Martínez del Río Family in Mexico, 1824-1867*. Austin: University of Texas Press (ed. mexicana: México, D.F.: Alianza, 1991).
- WASSERMAN, Mark (1984): *Capitalists, Caciques, and Revolution. The Native Elite and Foreign Enterprise in Chihuahua, Mexico, 1854-1911*. Chapel Hill: University of North Carolina Press (ed. mexicana: México, D.F.: Grijalbo, 1988).
- (1993): *Persistent Oligarchs, Elites, and Politics in Chihuahua, Mexico, 1910-1940*. Durham: Duke University Press.
- WEBER, Wolfhard (1992): “Verkürzung von Zeit und Raum. Techniken ohne Balance zwischen 1840 und 1880”. En: König, Wolfgang/Weber, Wolfhard: *Propyläen Technikgeschichte*. Vol. 4: *Netzwerke, Stahl und Strom 1840 bis 1914*. Berlin: Propyläen, pp. 9-261.

Autoras y autores

Walther L. Bernecker se doctoró en 1976 en Historia en la Universidad de Erlangen-Nürnberg y defendió su habilitación en 1986 en la Universidad de Augsburg. Sus recientes publicaciones más importantes son (coord., junto con Hans Werner Tobler): *Lateinamerika im 20. Jahrhundert* (*Handbuch der Geschichte Lateinamerikas*, vol. 3), Stuttgart: Klett-Cotta, 1996; (junto con Horst Pietschmann y Hans Werner Tobler): *Eine kleine Geschichte Mexikos*. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 2007; (junto con Sören Brinkmann): *Memorias divididas. Guerra Civil y Franquismo en la sociedad y la política españolas, 1936-2008*. Madrid: Abada, 2009; (coord., junto con Diego Íñiguez Hernández y Günther Maihold): *¿Crisis? ¿Qué crisis? España en busca de su camino*. Madrid/Frankfurt am Main: Iberoamericana/Vervuert, 2009; (coord., junto con Hans Werner Tobler): *Die Welt im 20. Jahrhundert bis 1945*. Viena: Mandelbaum, 2010; y *Geschichte Spaniens im 20. Jahrhundert*. München: Beck, 2010. Hoy es profesor emérito de Historia en la Universidad de Erlangen-Nürnberg. Dirección: Lehrstuhl Auslandswissenschaft, Rechts- und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Findelgasse 9, D-90402 Nürnberg, Alemania. E-mail: bernecker@wiso.uni-erlangen.de

Jürgen Buchenau obtuvo su doctorado en 1993 por la Universidad de North Carolina, Chapel Hill, NC, Estados Unidos. Entre sus publicaciones se encuentran los siguientes libros: *In the Shadow of the Giant. The Making of Mexico's Central America Policy, 1876-1930*. Tuscaloosa, AL: University of Alabama Press, 1996; *Tools of Progress. A German Merchant Family in Mexico City, 1865-Present*. Albuquerque, NM: University of New Mexico Press, 2004; (coord.): *Mexico Otherwise. Modern Mexico in the Eyes of Foreign Observers*. Albuquerque, NM: University of New Mexico Press, 2005; *Plutarco Elías Calles and the Mexican Revolution*. Lanham, MD: Rowman & Littlefield, 2006; *Mexican Mosaic. A Brief History of Mexico*. Wheeling, IL: Harlan Davidson, 2008; (coord., junto con William H. Beezley): *State Governors in the Mexican Revolution, 1910-1952. Portraits in Conflict, Courage, and Corruption*. Lanham, MD: Rowman & Littlefield, 2009; (junto con Lyman L. Johnson): *Aftershocks. Earthquakes and Popular Politics in Latin America*. Albuquerque, NM: University of New Mexico Press, 2009; y *The Last Caudillo. Álvaro Obregón and the Mexican Revolution*. Malden, MA: Wiley-Blackwell, 2011. Actualmente es director del Departamento de Historia y profesor-investigador de Historia Latinoamericana en la Universidad de North Caro-

lina Charlotte, 9201 University City Blvd., Charlotte, NC 28223, Estados Unidos. E-mail: jbuchenau@uncc.edu

Sandra Kuntz Ficker se doctoró en Historia en 1993 en El Colegio de México. Sus libros más importantes son: *Empresa extranjera y mercado interno. El Ferrocarril Central Mexicano (1880-1907)*. México, D.F.: El Colegio de México, 1995; *El comercio exterior de México en la era del capitalismo liberal, 1870-1929*. México, D.F.: El Colegio de México, 2007; *Las exportaciones mexicanas durante la primera globalización, 1870-1929*. México, D.F.: El Colegio de México, 2010; (coord., junto con Paolo Riguzzi): *Ferrocarriles y vida económica en México (1850-1950)*. México, D.F.: UAM-Xochimilco, 1996; (coord.): *Historia económica general de México. De la Colonia a nuestros días*. México, D.F.: El Colegio de México, 2010; (coord.): *Historia mínima de la economía mexicana, 1519-2010*. México, D.F.: El Colegio de México, 2012; y (coord.): *La apertura al mundo, 1880/1930* (México, vol. 3 de 5, *América Latina en la historia contemporánea*), Madrid: Taurus, 2012. Actualmente se desempeña como profesora-investigadora de Historia Económica de El Colegio de México. Dirección: Centro de Estudios Históricos, El Colegio de México, Camino al Ajusco 20, Pedregal de Santa Teresa, 10740 México, D.F. E-mail: skuntz@colmex.mx

Reinhard Liehr obtuvo el doctorado en Historia en 1969 por la Universidad de Colonia y la habilitación en 1977 por la Universidad de Bielefeld, Alemania. Publicó en los últimos años los volúmenes colectivos siguientes (coord.): *La deuda pública en América Latina en perspectiva histórica*. Madrid: Iberoamericana, 1995; (coord., junto con Günther Maihold y Günter Vollmer): *Ein Institut und sein General. Wilhelm Faupel und das Ibero-Amerikanische Institut in der Zeit des Nationalsozialismus*. Frankfurt am Main: Vervuert, 2003; (coord.): *Empresas y modernización en México desde las reformas borbónicas hasta el Porfiriato*. Madrid/Frankfurt am Main: Iberoamericana/Vervuert, 2006; (coord., junto con Mariano E. Torres Bautista): *Las empresas eléctricas extranjeras en México, 1880-1960*. Madrid/Frankfurt am Main: Iberoamericana/Vervuert. Es profesor emérito de Historia de América Latina en la Universidad Libre de Berlín. Dirección: Lateinamerika-Institut, Freie Universität Berlin, Rüdeshheimer Straße 54-56, D-14197 Berlin, Alemania. E-mail: liehr@zedat.fu-berlin.de

Carlos Marichal se doctoró en 1977 en Historia en la Universidad de Harvard. Entre sus obras principales se encuentran: *Historia de la deuda ex-*

terna de América Latina. Madrid: Alianza, 1988 (ed. americana, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1989); (coord., junto con Daniela Marino): *De colonia a nación. Impuestos y política en México, 1750-1860*. México, D.F.: El Colegio de México, 2001; (coord., junto con Mario Cerutti): *La banca regional en México (1870-1930)*. México, D.F.: El Colegio de México, 2003; *Bankruptcy of Empire. Mexican Silver and the Wars Between Spain, Britain, and France, 1760-1810*. New York: Cambridge University Press, 2007 (ed. mexicana: México, D.F.: El Colegio de México, 1999); sus libros más recientes son: *Nueva historia de las grandes crisis financieras: una perspectiva global, 1873-2008*. Barcelona: Debate, 2010; y (coord., junto con Alexandra Pita González), *Pensar el antiimperialismo. Ensayos de historia intelectual latinoamericana, 1900-1930*. México, D.F.: El Colegio de México, 2012. Actualmente es profesor-investigador de Historia Económica de El Colegio de México. Dirección: Centro de Estudios Históricos, El Colegio de México, Camino al Ajusco 20, Pedregal de Santa Teresa, 10740 México, D.F. E-mail: cmari@colmex.mx

Paolo Riguzzi es doctor en Historia por la Universidad de Génova, Italia. Junto con Carlos Marichal y Manuel Miño Grijalba es autor y coordinador de la obra: *Historia de la hacienda pública del Estado de México, 1824-1990*. 4 vols. Zinacantepec, Estado de México: El Colegio Mexiquense, 1994; (coord., junto con Sandra Kuntz): *Ferrocarriles y vida económica en México (1850-1950)*. México, D.F.: UAM-Xochimilco, 1996; Es autor de: *¿Reciprocidad imposible? La política del comercio entre México y Estados Unidos, 1857-1938*. México, D.F.: Instituto Mora, 2003; y coautor de: *México y Europa. Dos siglos de relaciones internacionales, 1821-2010*. México, D.F.: Secretaría de Relaciones Exteriores, 2010. Se desempeña como profesor-investigador de Historia en El Colegio Mexiquense. Dirección: El Colegio Mexiquense, Ex Hacienda Santa Cruz de los Patos, 51350 Zinacantepec, Estado de México, México. E-mail: priguizzi@cmq.edu.mx

Mayra Gabriela Toxqui Furlong obtuvo el doctorado en Historia en 2011 por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Su tesis tiene el título: “La gestión del abasto de agua potable: privatización y modernización de un servicio público en la ciudad de Puebla, 1855-1883”. Publicó el volumen: *La escribanía poblana en 1862*. Puebla, Pue.: Colegio de Notarios del Estado de Puebla, 2012. Actualmente es profesora-investigadora de El Colegio de Puebla. Dirección: Av. Tehuacán Sur 91, Col. La Paz, 72160 Puebla, Puebla, México. E-mail: toxfur@yahoo.com

El Instituto Ibero-Americano (IAI) de la Fundación Patrimonio Cultural Prusiano en Berlín dispone de un amplio programa de publicaciones en alemán, español, portugués e inglés que surge de varias fuentes: la investigación realizada en el propio Instituto, los seminarios y simposios llevados a cabo en el IAI, los proyectos de cooperación con instituciones nacionales e internacionales, y trabajos científicos individuales de alta calidad. La „Bibliotheca Ibero-Americana“ es una serie que existe desde el año 1959 y en la que aparecen publicadas monografías y ediciones sobre literatura, cultura e idiomas, economía y política de América Latina, el Caribe, España y Portugal.

Volúmenes anteriores:

153. *Novas vozes. Zur brasilianischen Literatur im 21. Jahrhundert.*
Susanne Klengel / Christiane Quandt / Peter W. Schulze / Georg Wink (Hg.), 2013
152. *De islas, puentes y fronteras. Estudios sobre la literatura del Caribe, de la Frontera Norte de México y de los latinos en EE.UU.* Frauke Gewecke, 2013
151. *Brasilien. Eine Einführung.* Peter Birle (Hg.), 2013
150. *Literatura de la Independencia, independencia de la literatura.*
Katja Carillo Zeiter / Monika Wehrheim (eds.), 2013
149. *Democracia y reconfiguraciones contemporáneas del derecho en América Latina.* Stefanie Kron / Sérgio Costa / Marianne Braig (eds.), 2012
148. *Cultura, sociedad y democracia en América Latina. Aportes para un debate interdisciplinario.*
Klaus Bodemer (coord.), 2012
147. *Múltiples identidades. Literatura judeo-latinoamericana de los siglos XX y XXI.*
Verena Dolle (ed.), 2012
146. *Ideas viajeras y sus objetos: El intercambio científico entre Alemania y América austral.*
Gloria Chicote / Barbara Göbel (eds.), 2011
145. *Culturas políticas en la región andina.* Christian Büschges / Olaf Kaltmeier / Sebastian Thies (eds.), 2011
144. *“Una stirpe, una lengua y un destino”. Das Sprachideal der Akademien de la Lengua Española (1950-1998).* Kirsten Süsselbeck, 2011

Más información: <http://www.iai.spk-berlin.de/es/publicaciones.html>



**Ibero-Amerikanisches
Institut**
Preußischer Kulturbesitz